

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРНІГІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ

до практичних занять, самостійної та індивідуальної роботи
для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня “бакалавр”
галузі знань 0306 – менеджмент і адміністрування”
напряму підготовки 6.030601 “Менеджмент”
усіх форм навчання

ЗАТВЕРДЖЕНО
на засіданні кафедри
товарознавства та
комерційної діяльності
протокол № 13
від 25.06.2014

Основи зовнішньоекономічної діяльності. Методичні вказівки до практичних занять, самостійної та індивідуальної роботи для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня “бакалавр” галузі знань 0306 – „Менеджмент і адміністрування” напряму підготовки 6.030601 “Менеджмент” усіх форм навчання. / Укладач: Соломаха І.В. – Чернігів: ЧДТУ, 2014. – 109 с.

Укладач: Соломаха Ірина Володимирівна, к.е.н., доцент кафедри товарознавства та комерційної діяльності Чернігівського національного технологічного університету

Відповідальний за видання: Дудла Іраїда Олександрівна, завідувач кафедри товарознавства та комерційної діяльності, доктор технічних наук, професор Чернігівського національного технологічного університету

Рецензент: Ільчук Валерій Петрович, завідувач кафедри фінансів, доктор економічних наук, професор Чернігівського національного технологічного університету

ВСТУП

Підготовка фахівців високої кваліфікації передбачає не тільки вивчення загальноекономічних дисциплін, але й здобуття знань по спеціальних економічних дисциплінах. Однією з таких дисциплін є "Основи зовнішньоекономічної діяльності", що викладається для підготовки фахівців освітньо-кваліфікаційного рівня "бакалавр" галузі знань 0306 – „Менеджмент і адміністрування” напряму підготовки 6.030601 “Менеджмент” усіх форм навчання.

Мета вивчення курсу

Метою курсу "Основи зовнішньоекономічної діяльності" (ОЗЕД) є дослідження системи функціонування суб'єктів підприємницької діяльності у сфері зовнішньоекономічних відносин, вивчення основних законів і закономірностей під час здійснення підприємствами експортно-імпорتنих операцій, отримання студентами знань об'єктивних закономірностей, умов, процесів і специфічних особливостей ЗЕД, а також придбання навичок їх практичного використання.

Завдання курсу

Завдання курсу полягають у формуванні глибоких професійних знань у студентів з дисципліни "ОЗЕД" для вирішення конкретних завдань функціонування підприємств у системі зовнішньоекономічних відносин.

Предмет: діяльність підприємств щодо зовнішньоекономічного середовища; концепція зовнішньоекономічної діяльності та підходи щодо її реалізації на підприємствах різних типів в сучасних умовах. Актуальність, значення, перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності, структура та функції підрозділів підприємства, що формують цей вид діяльності; механізм її забезпечення.

Загальні положення

Навчальні завдання для практичних занять, індивідуальної та самостійної роботи відповідають змісту робочої програми за дисципліною „Основи зовнішньоекономічної діяльності”.

Завдання укладені таким чином, що студент має змогу підготувати теоретичний матеріал у вигляді відповідей на поставлені запитання, засвоїти основи системи функціонування суб'єктів підприємницької діяльності у сфері зовнішньоекономічних відносин, написати реферати з проблемних питань та розв'язати практичні задачі та ситуації.

Метою даної методички є забезпечення студентів та викладачів матеріалом, який є необхідним для організації індивідуальної роботи та аудиторних практичних занять по дисципліні „Зовнішньоекономічна діяльність підприємства”.

Метою практичних занять є:

- закріпити та поглибити знання студентів відповідно до лекційного курсу та робочої програми;
- навчити вільно орієнтуватися в методах проведення комерційної роботи в зовнішньоекономічній діяльності підприємства;
- обговорити проблемні та дискусійні питання з курсу;
- ознайомити студентів з конкретними практичними ситуаціями;
- навчити використовувати на практиці методики рішення задач з дисципліни.

Підготовка докладів передбачена як індивідуальна робота для студентів за найбільш проблемними питаннями, вивчення яких потребує поглибленого ознайомлення з додатковою літературою.

Найбільш складні практичні завдання розраховані на аудиторну роботу студентів під керівництвом викладача, ряд завдань розраховано для самостійної роботи.

Виконання практичних завдань допоможе майбутньому спеціалісту поглибити свої знання зі специфічних питань дії комерційного механізму зовнішньоекономічної діяльності, навчить орієнтуватися у здійсненні експортно-імпортних операцій, надасть навичок науково-дослідної роботи та допоможе оволодіти методиками рішення конкретних практичних завдань і ситуацій.

Тематичний план практичних занять

№	Назва тем семінарів та практичних робіт	Кількість годин
1.	Зовнішньоекономічна діяльність та її роль у розвитку національної економіки	2
2.	Розрахунок зовнішньоторговельної ціни	2
3.	Особливості митного оподаткування експортно-імпортних операцій	2
4.	Базисні умови постачання товарів	2
5.	Особливості укладання зовнішньоторговельних контрактів (ділова гра)	2
6.	Підприємства з іноземними інвестиціями	2
7.	Транспортне та страхове обслуговування міжнародних перевезень	2
8.	Ефективність експортно-імпортних операцій	2
	Разом:	16

Практичне заняття № 1

Тема: ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ЇЇ РОЛЬ у РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Питання для обговорення:

1. Сутність та причини розвитку зовнішньоекономічних зв'язків (ЗЕЗ).
2. Фактори, що впливають на розвиток ЗЕД.
3. Види ЗЕД:
 - зовнішня торгівля;
 - спільне підприємство;
 - створення вільних економічних зон.
4. Сутність управління ЗЕД на різних рівнях.
5. Основні елементи менеджменту ЗЕД підприємства.
6. Органи державного регулювання ЗЕД.
7. Методи державного регулювання ЗЕД:
 - адміністративні;
 - економічні обмежуючі;
 - економічні стимулюючі.
8. Показники функціонування зовнішньоекономічної діяльності країни.

Ключові поняття:

Зовнішньоекономічна діяльність; принципи зовнішньоекономічної діяльності; суб'єкти та види зовнішньоекономічної діяльності; експорт товарів, реекспорт товарів; зовнішня торгівля; спільні підприємства; вільні економічні зони; мета, засоби та види державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Теоретична частина

Функціонування будь-якої економічної системи, в тому числі і у сфері зовнішньоекономічних відносин, можна характеризувати сукупністю економічних показників.

Економічні показники поділяються на: кількісні та якісні.

Кількісні показники – відображають кількісні зміни у сфері ЗЕД або загальні обсяги зовнішньоекономічних операцій.

Якісні показники – характеризують раціональність використання коштів у сфері взаємовідносин.

Класифікація показників функціонування зовнішньоекономічної діяльності країни представлена на рисунку 1.1



Рис. 1.1. . Показники функціонування зовнішньоекономічної діяльності країни-

ПОКАЗНИКИ ІНТЕГРОВАНОСТІ

Основними показниками, які використовують для визначення ступеня залежності економіки від міжнародних економічних відносин, є експортна, імпортна та зовнішньоторговельна квота.

Експортна квота – це кількісний показник, який характеризує значущість експорту для економіки в цілому і окремих галузей з тих чи інших видів продукції. У рамках всього національного господарства вона розраховується як співвідношення вартості експорту (Е) до вартості валового внутрішнього продукту (ВВП) за відповідний період у відсотках:

$$K_E = \frac{E}{ВВП} \times 100\%.$$

Імпортна квота – це кількісний показник, що характеризує значущість імпорту для економіки країни й окремих галузей з різноманітних видів продукції. У рамках всього національного господарства вона розраховується як співвідношення вартості імпорту (І) до вартості валового внутрішнього продукту (ВВП) у відсотках:

$$K_I = \frac{I}{ВВП} \times 100\%.$$

Зовнішньоторговельна квота визначається як співвідношення сукупної вартості експорту й імпорту, діленої навпіл, до вартості ВВП у відсотках:

$$K_3 = \frac{1}{2} \frac{(E + I)}{ВВП} \times 100\%.$$

ПОКАЗНИКИ ОБСЯГУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ

- обсяг експорту товарів – вивезення товарів з країни;
- обсяг імпорту товарів – ввезення товарів до країни;
- зовнішньоторговельний оборот – сукупний обсяг експорту-імпорту товарів за визначений період часу (як правило, за рік);
- генеральна торгівля – вартість зовнішньоторговельного обороту та вартість транзитних товарів;
- реекспорт – вивезення раніше завезеного товару;
- реімпорт – ввезення раніше вивезених товарів;
- офіційні валютні резерви – перебувають у розпорядженні Центрального банку країни і використовуються для регулювання незбалансованості платіжного балансу з поточних операцій та руху капіталу;
- зовнішні інвестиції – це цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

ПОКАЗНИКИ СТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ

- товарна структура – це показники розподілу експорту й імпорту по основних товарних позиціях;
- географічна структура – розподіл зовнішньоекономічних операцій за групами країн і регіонами;
- інституціональна структура – розподіл зовнішньоекономічних зв'язків за суб'єктами та методами товарного обміну.

ПОКАЗНИКИ ДИНАМІКИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ

Темпи зростання зовнішньоекономічних зв'язків:

Зростання (growth) – це збільшення обсягів шляхом тієї чи іншої переробки сировини, тоді як *розвиток* (development) означає передусім розширення та реалізацію потенційних можливостей. Якщо зростання передбачає збільшення за кількісними параметрами, то розвиток робить наголос на покращенні або зміні якості.

Темп зростання [темп росту] – відношення величини поточного економічного показника до його значення в попередньому періоді, що приймається за базу підрахунку. Вимірюється у відносних величинах або процентах.

- *темпи зростання експорту*

$$T_{ЗР.Е.} = \frac{Ез.в.р.}{Еб.р.} \times 100\%,$$

де $T_{ЗР.Е.}$ – темпи зростання експорту;

$Ез.в.р.$ – обсяг експорту у звітному році;

$Еб.р.$ – обсяг експорту у базисному році;

- *темпи зростання імпорту*

$$T_{ЗР.І.} = \frac{Із.р.}{Іб.р.} \times 100\%,$$

де $T_{ЗР.І.}$ – темпи зростання імпорту;

$Із.р.$ – обсяг імпорту у звітному році;

$Іб.р.$ – обсяг імпорту у базисному році;

- *темпи зростання зовнішньоторговельного обороту*

$$T_{ЗР.ЗТ.ОБ.} = \frac{ЗТОзв.р.}{ЗТОб.р.} \times 100\%,$$

де $T_{ЗР.ЗТ.ОБ.}$ – темпи зростання зовнішньоторговельного обороту;

$ЗТО_{ЗВ.Р.}$ – обсяг зовнішньоторговельного обороту у звітному році;

$ЗТО_{Б.Р.}$ – обсяг зовнішньоторговельного обороту в базисному році;

Темпи приросту зовнішньоекономічних зв'язків

Темп приросту [темп приросту] – відношення приросту величини економічного показника за певний відтинок часу до його рівня у

попередньому періоді, що приймається за базу підрахунку. Вимірюється у відносних величинах або процентах.

– *темпи приросту експорту*

$$T_{\text{ПР.Е.}} = T_{\text{ЗР.Е.ЗВ.Р.}} - T_{\text{ЗР.Е.Б.Р.}},$$

де $T_{\text{ПР.Е.}}$ – темпи приросту експорту;

$T_{\text{ЗР.Е.ЗВ.Р.}}$ – темпи зростання експорту в звітному році;

$T_{\text{ЗР.Е.Б.Р.}}$ – темпи зростання експорту в базисному році;

– *темпи приросту імпорту*

$$T_{\text{ПР.І.}} = T_{\text{ЗР.І.ЗВ.Р.}} - T_{\text{ЗР.І.Б.Р.}},$$

де $T_{\text{ПР.І.}}$ – темпи приросту імпорту;

$T_{\text{ЗР.І.ЗВ.Р.}}$ – темпи зростання імпорту в звітному році;

$T_{\text{ЗР.І.Б.Р.}}$ – темпи зростання імпорту в базисному році;

– *темпи приросту зовнішньоторговельного обороту*

$$T_{\text{ПР.ЗТО.}} = T_{\text{ЗР.ЗТО.ЗВ.Р.}} - T_{\text{ЗР.ЗТО.Б.Р.}},$$

де $T_{\text{ПР.ЗТО.}}$ – темпи приросту зовнішньоторговельного обороту;

$T_{\text{ЗР.ЗТО.ЗВ.Р.}}$ – темпи зростання зовнішньоторговельного обороту в звітному році;

$T_{\text{ЗР.ЗТО.Б.Р.}}$ – темпи зростання зовнішньоторговельного обороту в базисному році.

ПОКАЗНИКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ

Платіжний баланс – це співвідношення платежів країни за кордон та їх надходження з-за кордону за певний період: рік, квартал, місяць (табл.1.1).

Таблиця 1.1 – Форма платіжного балансу країни

Рахунок платіжного балансу	Кредит (надходження грошей)	Дебіт (витрати грошей)	Сальдо
Торговельний баланс	Виручка від експорту товарів	Витрати на імпорту товарів	
Баланс послуг	Виручка від надання послуг іноземним суб'єктам ЗЕД	Оплата послуг, одержаних від іноземних суб'єктів ЗЕД	
Баланс некомерційних послуг	Виручка від надання некомерційних послуг	Оплата некомерційних послуг	
Поточний платіжний баланс			ЧЕ (чистий експорт)
Баланс руху капіталів	Імпорт капіталу	Експорт капіталу	ЧКЕ (чистий експорт капіталу)
Офіційні валютні резерви	Збільшення валютних резервів зарубіжних країн	Збільшення валютних резервів країни	ΔR (сальдо рахунку валютних резервів)

- сальдо торговельного балансу – це різниця між вартісним обсягом експорту й імпорту товарів окремої країни. Якщо експорт товарів більший імпорту товарів, то сальдо додатне “+”, якщо імпорт більший експорту, то сальдо від’ємне “—”;
- сальдо балансу послуг – це різниця між вартістю послуг, що надає країна, і вартістю послуг, що вона імпортує. Розрізняють додатне і від’ємне сальдо балансу послуг (аналогія з1);
- сальдо некомерційних операцій – це різниця між прибутками від інвестицій, грошових переказів, внесків, переміщення коштів у спадщину, при вирішенні сімейних проблем. По кожному з цих напрямків рухів коштів складається баланс і розраховується відповідне “+” або “–” сальдо;
- сальдо балансу руху капіталів. Це різниця між купівлею чи продажем матеріальних і фінансових активів у країні й за кордоном.

Експорт на душу населення

$$E_{\text{д.н.}} = \frac{E_{\text{зв.р.}}}{K},$$

де $E_{\text{д.н.}}$ - обсяг експорту на душу населення в даному році,
 $E_{\text{зв.р.}}$ - обсяг експорту у звітному році,
 K – кількість населення у країні.

Імпорт на душу населення

$$I_{\text{д.н.}} = \frac{I_{\text{зв.р.}}}{K},$$

де $I_{\text{д.н.}}$ - обсяг імпорту на душу населення в даному році,
 $I_{\text{зв.р.}}$ - обсяг імпорту у звітному році,
 K – кількість населення у країні.

Зовнішньоторговельний оборот на душу населення

$$ZTO_{\text{д.н.}} = \frac{ZTO_{\text{зв.р.}}}{K},$$

де $ZTO_{\text{д.н.}}$ - обсяг зовнішньоторговельного обороту на душу населення в даному році,
 $ZTO_{\text{зв.р.}}$ - обсяг зовнішньоторговельного обороту у звітному році,
 K – кількість населення у країні.

Іноземні інвестиції на душу населення – це відношення обсягів іноземних інвестицій у звітному році до кількості населення в країні.

Зовнішній борг – заборгованість держави іноземним державам, фірмам, громадянам. Має місце при перевищенні боргів над доходами країни. Зовнішній борг зростає при дефіциті торговельного балансу, коли від’ємне

сальдо фінансується за рахунок іноземних кредитів чи рахунок зростання боргів.

Практичні завдання

Завдання 1

Вивчити та занотувати у зошиті класифікацію показників функціонування зовнішньоекономічної діяльності країни та методикау їх розрахунків.

Завдання 2

Розрахувати показники функціонування зовнішньоекономічної діяльності України за останні 3 роки. Всі розрахунки оформити у зошиті, структуру експортно-імпортних операцій за групами товарів та за країнами оформити у вигляді таблиці Excel на листах формату А5 та вшити у зошит.

Базові дані можна отримати на офіційних сайтах Державної служби статистики України (<http://www.ukrstat.gov.ua/>) або Державної митної служби України (<http://www.customs.gov.ua/dmsu/control/>). *Указом Президента України від 24.12.2012 №726/2012 утворено Міністерство доходів і зборів України шляхом реорганізації Державної податкової служби України та Державної митної служби України.*

Питання для самостійного опрацювання та самоперевірки:

1. Розкрийте взаємозв'язок між поняттями ЗЕЗ і ЗЕД.
2. Дайте характеристику основним передумовам розвитку зовнішньоекономічних зв'язків країни.
3. Назвіть складові зовнішньоекономічної політики держави.
4. Які показники характеризують зовнішньоекономічний комплекс країни?
5. Роль яких факторів, що впливають на розвиток ЗЕД підвищується і чому?
6. Як змінюється сила впливу політичних та природно-географічних факторів на ЗЕД. Чому?
7. Коли з'явилась потреба в управлінні ЗЕД?
8. В чому особливості менеджменту ЗЕД?
9. Обґрунтуйте необхідність державного регулювання ЗЕД.
10. Які методи регулювання ЗЕД, на Вашу думку, найпрогресивніші?
11. Які відомчі органи регулюють ЗЕД?
12. Проаналізуйте економічні стимулюючі методи регулювання ЗЕД. Чи мають вони якісь негативні наслідки?
13. Які з наведених показників характеризують кількісно зовнішньоекономічні зв'язки?
14. Назвіть показники, які характеризують якісну сторону зовнішньоекономічних відносин, і за їх допомогою проаналізуйте зовнішньоекономічні зв'язки України.

Завдання для індивідуальної роботи:

Теми реферативних робіт:

1. Історія ЗЕД України
2. Види та розвиток ЗЕД України
3. Розвиток зовнішньої торгівлі на сучасному етапі
4. Законодавство у сфері ЗЕД
5. Регулювання ЗЕД закордоном
6. Органи управління ЗЕД
7. Організації, які сприяють розвитку ЗЕД.

Тестові завдання:

1 Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) – це

1. діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами
2. діяльність суб'єктів господарської діяльності України побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами
3. матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у ЗЕД
4. продаж товарів українським суб'єктам ЗЕД іноземними суб'єктами господарської діяльності

2 Суб'єктами ЗЕД можуть бути фізичні особи, які

1. мають постійне проживання в Україні та зареєстровані як підприємці
2. набули цивільної дієздатності
3. мають постійне місце проживання в Україні та досягли 16-річного віку
4. зареєстровані як підприємці

3 Суб'єктами ЗЕД можуть бути юридичні особи:

1. які зареєстровані як учасники зовнішньоекономічної діяльності
2. будь-які юридичні особи, статутними документами яких передбачена можливість займатися ЗЕД
3. будь-які юридичні особи
4. юридичні особи, що в штатному розкладі мають відділ ЗЕД

4 Квота у перекладі з латині означає:

1. скільки
2. розтин

3. частка
4. взірцевий

5 Ліцензія у перекладі з латині означає:

1. свобода, право
2. частка, вчення
3. заклик, місце
4. місце, аркан

6 Ліцензія експортна (імпортна) – це належним чином оформлене право на:

1. експорт (імпорт) упродовж установленого терміну певних товарів або валютних коштів з метою інвестицій та кредитування
2. транзит упродовж установленого терміну валютних коштів з метою інвестицій та кредитування
3. реімпорт транспортних засобів
4. реекспорт транспортних засобів

7 Квота експортна (імпортна) – це:

1. граничний обсяг, визначений у натуральних вартісних одиницях, певної категорії товарів, який дозволено експортувати (імпортувати) впродовж установленого терміну
2. належним чином оформлене право на транзит певних товарів через територію України
3. дозвіл МВС України на ліцензування сільгосппродукції
4. граничний обсяг у додаткових одиницях виміру чорних металів, який дозволено експортувати (імпортувати) впродовж установленого терміну

8 Визначте види ліцензій, які затверджені в Україні:

1. термінова, генеральна, валютна, національна
2. генеральна, валютна, національна, разова (індивідуальна)
3. генеральна, разова (індивідуальна), відкрита (індивідуальна), спеціальна
4. майнова, експертна, генеральна, відкрита

9 Визначте види експортних (імпортних) квот, які затверджені в Україні:

1. глобальні, групові, індивідуальні, антидемпінгові
2. разові, часткові, глобальні, індивідуальні
3. відкриті, закриті, часткові, індивідуальні
4. глобальні, разові, часткові, індивідуальні

10 На кожен вид товару встановлюється :

1. тільки один вид ліцензії та один вид квот

2. тільки один вид ліцензії та необхідна кількість квот
3. необхідна кількість ліцензії та тільки один вид квот
4. необхідна кількість ліцензії та необхідна кількість квот

11 Рішення про встановлення режиму ліцензування і квотування приймає

1. Верховна Рада України за поданням Кабінету Міністрів з визначенням списку конкретних товарів
2. Президент України
3. Кабінет Міністрів України
4. Міністерство економіки України

12 Товари – це:

1. група однорідних товарів за Гармонізованою системою опису та кодування товарів
2. продукція, послуги, роботи, права інтелектуальної власності та інші немайнові права, призначені для продажу (оплатної передачі)
3. предмети особистого користування, у тому числі транспортні засоби індивідуального користування
4. будь-які предмети, що переміщуються через митний кордон України

13 Товарна група – це:

1. група однорідних товарів за Гармонізованою системою опису та кодування товарів
2. будь-яка переміщувана через митний кордон України продукція, не призначена для купівлі, продажу, обміну
3. будь-які предмети, що переміщуються через митний кордон України
4. продукція, послуги, роботи, права інтелектуальної власності та інші немайнові права, призначені для продажу (оплатної передачі)

14 Предмети – це:

1. будь-яка переміщувана через митний кордон України продукція, не призначена для купівлі, продажу, обміну
2. предмети особистого користування, у тому числі транспортні засоби індивідуального користування
3. будь-які предмети, що переміщуються через митний кордон України
4. продукція, послуги, роботи, права інтелектуальної власності та інші немайнові права, призначені для продажу (оплатної передачі)

Практичне заняття № 2

Тема: РОЗРАХУНОК ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ЦІНИ

Питання для обговорення:

1. Ціноутворення на світовому ринку
 - а) порядок формування гуртової ціни підприємства (ціни виробника продукції);
 - б) порядок формування гуртової (відпускної) ціни промисловості;
 - в) порядок формування роздрібної ціни
2. Фактори, що впливають на рівень цін
3. Розрахунок зовнішньоторговельної ціни

Ключові поняття:

Ціна товару, гуртова ціна підприємства, гуртова (відпускна) ціна промисловості, роздрібна ціна, акциз, податок на додану вартість, торговельна надбавка (знижка), калькуляція ціни, цінова політика

Теоретичний частина

При експорті будь-якого товару одним з найбільш важливих питань для виробника є питання про встановлення власної ціни на цей товар. Встановлений розмір ціни на виготовлену продукцію буде ефективним при виконанні кожної з п'яти умов:

1. ціна покриває умовно-змінні (прямі) витрати на виробництво;
2. ціна покриває частину умовно-постійних (непрямих) витрат, що відноситься на даний товар;
3. ціна покриває витрати з реалізації товару (транспортування, страхування, тощо);
4. ціна включає в себе частку прибутку, яка визначає рентабельність продукції;
5. ціна конкурентоспроможна і забезпечує виробнику місце на ринку.

Складання калькуляції – дуже важливий етап в процесі ціноутворення, виконується він на першій, попередній стадії визначення ціни.

Калькуляція – це процес розрахунку орієнтовної ціни одиниці продукції або виконаних робіт за встановленою номенклатурою витрат і виходячи з планового розміру прибутку.

За її допомогою виробник шляхом обліку власних витрат встановлює мінімальну ціну товару (або послуги), нижче якої його збут буде приносити збитки й оцінює таким чином свою цінову конкурентоздатність на ринку. Крім того, як документ калькуляція часто необхідна при вирішенні демпінгових суперечок.

В загальному вигляді калькуляція ціни здійснюється наступним чином (таблиця 2.1)

Таблиця 2.1 – Калькуляція ціни умовного товару, дол. США

№ з/п	Калькуляційні статті	Сума, дол. США
1.	Прямі витрати виробництва	200
	у т.ч. - витрати на матеріали	150
	- витрати на заробітну плату	50
2	Загальновиробничі витрати	50
	Виробнича собівартість	250
3	Загальногосподарські витрати	30
4.	Витрати на реалізацію	20
	Повна собівартість	300
5.	Прибуток	60
	Ціна товару	360

В даному прикладі загальновиробничі накладні витрати умовно взяті у розмірі 25% і загальногосподарські – 15% від суми прямих витрат на виробництво.

Якщо витрати на виробництво є більш-менш фіксованою величиною для конкретного виробника, то розмір прибутку може значно варіювати у дуже великих межах в залежності від положення фірми, ситуації на ринку, а також обраної цінової політики.

Розглянемо деякі, найбільш розповсюджені у світовій практиці види цінових політик.

1) Цінова політика, що передбачає встановлення цін шляхом додавання наміченого прибутку до підрахованих витрат виробництва та обігу.

В цьому випадку розмір ціни буде розраховуватись за наступною формулою:

$$Ц = \frac{И \cdot (П + 100)}{100}, \quad (2.1)$$

де Ц – ціна продажу, грошових одиниць;

И – сумарні витрати, грошових одиниць;

П – розмір прибутку у відсотках від суми витрат, %.

Приклад. Визначити ціну товару, що експортується при встановленому розмірі рентабельності 20%. Відомо (таблиця 2.1), що повна собівартість одного виробу при заданому обсязі продажу буде становити 300 дол. США.

Рішення. Скориставшись формулою (2.1), отримаємо: $\frac{300 \cdot (20 + 100)}{100} = 360$, таким чином, ціна одиниці продукції становитиме 360 дол. США.

2) Цінова політика „від ринкових цін до прибутковості продукції”.

До даного виду політики вдаються зазвичай фірми, що намагаються підвищити конкурентоспроможність власної продукції за рахунок цінового фактору. При цьому робиться орієнтація на ціни, що вже склалися на зовнішньому ринку.

Приклад. Українській фірмі, яка спеціалізується на випуску пральних машин, потрібно в'янути, на який розмір прибутку вона може розраховувати, експортуючи свою продукцію в Польщу, якщо за даними аналізу кон'юнктури ринку і цін конкурентів для успішної реалізації роздрібна ціна на модель машини не повинна перевищувати 500 дол. США. Було проведено маркетингове дослідження зовнішнього ринку і з врахуванням очікуваного обсягу продажу розрахована планова собівартість експортної пральної машини – 300 дол. США в перерахунку за курсом національного банку.

Визначити, чи буде ефективним для фірми вихід на ринок Польщі при встановленій нормі рентабельності товару 20%. Встановлено, що середній розмір прибутку і витрат (націнка) роздрібних підприємств в Польщі складають близько 30%, для гуртовиків – 25%.

Рішення. Згідно наявним даним аналізу ринку при ціні в 500 дол. США для роздрібного посередника ціна за якою він отримає товар для наступної реалізації складе $500/1,3 = 385$ (дол. США).

Гуртовий посередник придбає пральну машину вже за $385/1,25=307,6$ (дол. США), отже відпускна ціна української фірми-виробника за вказаних раніше умов не може перевищувати 307,6 дол. США. За рівня витрат в 300 дол. США рентабельність складе $7,6 \times 100/300 = 3\%$, що буде явно незадовільним.

Можливий також варіант калькулювання ціни, за яким не розраховується прибуток, а встановлюються граничні величини витрат виробника з їх подальшим порівнянням з фактичними величинами.

3) Політика встановлення оптимальної ціни на товар з ціллю максимізації отриманого від реалізації прибутку.

Якщо в двох попередніх випадках цінова політика була розрахована на фіксований, попередньо визначений об'єм продажу, пов'язаний з ємністю ринку, то в даному випадку виробник має справу з декількома альтернативами, яким відповідає певна роздрібна ціна товару. Такий стан часто є характерним для абсолютно нової продукції, яка зазвичай має товари – субститути.

Методика ціноутворення тут зводиться до знаходження залежності між ціною на товар і обсягом його реалізації, і знаходиться рівень ціни, за яким прибуток, що визначається як різниця надходжень і витрат, буде максимальним.

Приклад. Відділ маркетингу фірми запропонував наступні прогностичні величини обсягів продажу продукції на зовнішньому ринку (таблиця 2.2).

Таблиця 2.2 – Обсяги продажу за різних рівнів цін на товар

Ціна за одиницю, €	Продаж, тис. од./рік
50	350
100	320
200	300
300	260
400	170
500	150

Змінні витрати виробництва становлять 350 євро на одиницю, постійні - 100 000 €. Необхідно встановити економічно обґрунтовану ціну на експортний товар.

Рішення. Для визначення зв'язку між ціною і продажем скористаємося методом найменших квадратів. Щоб прослідкувати залежність між ними, побудуємо гістограму (рисунок 2.1). Оскільки графічно наявна кореляційна залежність, близька до лінійної, знайдемо пряму, максимально наближену до всіх точок розподілення. Це буде пряма

$$N = 377 - 0.46 * Y, \quad (2.2)$$

де N – продаж, тис. од./рік; Y – ціна за одиницю товару, €.

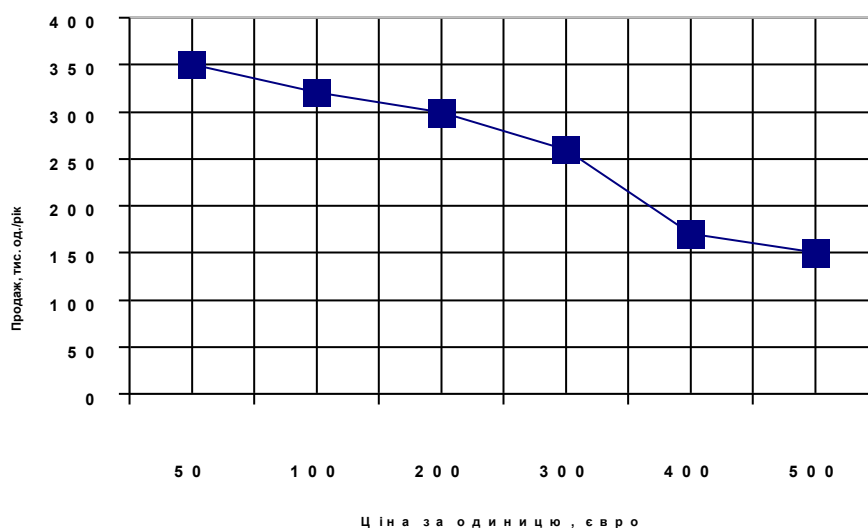


Рисунок 2.1 – Графік взаємозалежності ціни та обсягу продажу

Сумарні виробничі витрати можна виразити формулою:

$$U = 100000 + 350 \cdot N, \quad (2.3)$$

Прибуток фірми від експортної операції: $P = I - U,$ (2.4)

де P – прибуток, євро; I – доход, євро; U – сумарні виробничі витрати, євро.

Тоді, знаючи що доход рівний добутку ціни на обсяг продажу, формул 2.2, 2.3, 2.4 за допомогою нескладних перетворень можна вивести залежність:

$$P = -0.46Y^2 + 538Y + 231950.$$

Знайдемо максимум через її похідну і отримаємо, що більш за все прибутку фірма отримає при $Y=585$ €, об'єм реалізації при цьому, виходячи з виведеної залежності складе 108 тис. одиниць на рік.

Слід зазначити, що подібні розрахунки часто дуже приблизні, оскільки дані про об'єм продажу в цьому випадку являють собою прогностні значення, які мають досить високу похибку, на яку треба робити певні поправки.

Як бачимо з наведених прикладів, експортер повинен орієнтуватися при розрахунку ціни не тільки на власні витрати, а ще й враховувати здатність іноземного ринку поглинути вироблений товар. Це вимагає, в свою чергу, розрахунків, за якими треба визначити, за якою кінцевою ціною товар буде продаватися споживачеві (або посереднику), тобто повинні бути враховані також можливі витрати на його доставку та забезпечення безпеки вантажу.

Практичні завдання

Задача 1

Визначити ціну чоловічих черевик „FARO” артикул 527, що експортується при встановленому розмірі рентабельності 25%. Відомо, що повна собівартість однієї пари виробу при заданому обсязі продажу буде становити 18,0 дол. США.

Задача 2

Коллективному малому науково-виробничому підприємству „Адіоз”, м. Київ, що спеціалізується на випуску анамегаторів, потрібно вияснити, на який розмір прибутку воно може розраховувати, експортуючи анамегатори моторних мастил в Чехію, якщо за даними аналізу кон'юнктури ринку і цін конкурентів для успішної реалізації роздрібна ціна на анамегатор G10 (14) в Чехії не повинна перевищувати 18,0 дол. США. Було проведено маркетингове дослідження зовнішнього ринку із врахуванням очікуваного обсягу продажу розрахована планова собівартість експортного анамегатора моторного мастила G10 (14) – 7,5 дол. США в перерахунку за курсом національного банку.

Визначити, чи буде ефективним для фірми „Адіоз” вихід на ринок Чехії при встановленій нормі рентабельності товару 30%. Встановлено, що середній розмір прибутку і витрат (націнка) роздрібних підприємств в Чехії складають близько 35%, для гуртовиків – 25%.

Задача 3

Розрахувати максимальний рівень витрат виробництва фірми «ТСЛ» (собівартість), які забезпечили б їй вихід на зовнішній ринок Польщі з конкурентоспроможною ціною 579,0 дол. США за одиницю продукції. Відомо, що націнка магазинів, які спеціалізуються на продажу подібних товарів на ринку Польщі становить в середньому 30% від ціни, 25% націнка гуртових торговельників. Нормативний рівень рентабельності фірми «ТСЛ» для товару – 15%.

Задача 4

Поточні витрати обігу українського підприємства, пов'язані з експортом партії з двадцяти виробів складають 10 тис. грн. Нормативна рентабельність товару – 40%. Поточний курс, за яким валютні надходження можуть бути конвертовані в гривні – 5,6 грн./дол. США. Визначте зовнішньоторговельну ціну товару в доларах США за методом „поточні витрати плюс прибуток”.

Задача 5

Прокалькуйте ціну експортного товару, якщо відомо, що прямі витрати на сировину на виробництво одиниці товару складають 500 дол. США, витрати на заробітну плату основних виробничих робітників – 30 дол. США/ од. Товар виготовляється тільки на експорт, при чому покупець замовив 500 штук даного виробу. Крім того, підприємство в плановому періоді буде виготовляти ще один вид продукції, для якого витрати на матеріали будуть складати 10 дол. на одиницю, на заробітну плату основних робітників – 100 дол./од., програма випуску – 1000 штук.

Згідно кошторисів загальні накладні витрати на підприємстві будуть складати 150000 дол.

Всі витрати подані в іноземній валюті за курсом національного банку. Нормативний рівень рентабельності українського підприємства – 20%.

Питання для самостійного опрацювання та самоперевірки:

1. Поясніть механізм ринкового ціноутворення.
2. Якою є роль ринку у формуванні ціни?
3. Перерахуйте існуючі види цін, назвіть ті блоки, з яких вони складаються.
4. Які фактори впливають на рівень ринкових цін? Поясніть механізм їх впливу.
5. Які існують основні види цінових політик? Дайте їх характеристику.

Завдання для індивідуальної роботи:

Теми реферативних робіт:

1. Ціноутворення у зовнішньоекономічній діяльності
2. Ціноутворення та регулювання цін у закордонних країнах

Практичне заняття № 3

Тема: ОСОБЛИВОСТІ МИТНОГО ОПОДАТКУВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Питання для обговорення:

1. Що таке митні платежі?
2. Які функції виконують митні платежі?
3. За якими ознаками класифікуються митні платежі?
4. Що таке митні збори?
5. За якими ознаками класифікуються митні збори?
6. Охарактеризуйте порядок нарахування акцизного збору.
7. У чому полягає специфіка сплати ПДВ при імпорті товарів в Україну?

Ключові поняття:

Фактурна вартість, митна вартість, митні платежі, функції митних платежів; класифікатор видів надходжень до бюджету, що контролюються митними органами; митні збори, український класифікатор товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД), митний тариф, мито, акцизний збір, податок на додану вартість, вантажна митна декларація.

Питання для самостійного опрацювання та самоперевірки:

1. Охарактеризуйте порядок нарахування акцизного збору при різних митних режимах (експорт, імпорт, реекспорт, реімпорт, транзит, тимчасове ввезення/вивезення тощо).
2. Що таке комбінована ставка мита та методика її розрахунку?
3. В яких умовах можна застосовувати пільгові ставки мита при імпорті товарів на митну територію України?
4. Де можна знайти ставку акцизного збору на підакцизні товари?
5. Що є базою оподаткування ПДВ операцій з постачання товарів, імпортованих на митну територію України
6. Назвіть ставки ПДВ та нормативний документ, що їх встановлює.
7. Дайте характеристику сплати ПДВ за допомогою податкового векселя.

Практичні завдання

Задача 1

Вихідні дані:

Із Німеччини на адресу українського підприємства ВАТ „Гермес" надійшов вантаж 10 автомобілів „Volvo" з об'ємом двигуна 1984 см³ 201__ р. випуску, що використався не більше 5 років.

Країна походження Німеччина. До митного оформлення надані документи, що підтверджують країну походження (сертифікат походження форми EUR-2). Фактурна вартість вантажу складає 12000 Євро на умовах EXW - Берлін. Транспортні витрати від Берліна до Чернігова – 1500 USD, від митного поста Ягодин до Чернігова – 500 USD.

Ставка імпортного мита – 10%, ставка акцизного збору – 1,63 євро за 1 куб. см об'єму циліндрів двигуна. Курси валют НБУ на день подання вантажної митної декларації становлять 12,4432 грн. за 1 Євро; 8,3322 грн. за 1 USD.

Митний огляд тривав 1 год. 45хв. у робочий час.

Завдання:

1. Визначте фактурну вартість товару.
2. Визначте митну вартість товару.
3. Відповідно до законодавства України розрахуйте основні митні платежі (митний збір, мито, акцизний збір, ПДВ) при ввезенні товарів на митну територію України.
4. Визначте суму коштів, які повинна перерахувати фірма на рахунок митниці та в бюджет України
5. Заповніть гр. 47 вантажної митної декларації.
6. Визначте загальну вартість оприбуткованого імпортного товару.
7. Розрахуйте ціну реалізації імпортного товару, якщо торгова надбавка не перевищує 20% від загальної вартості товару.

Задача 2

Вихідні дані:

Підприємство „Вікторія" ввезло на митну територію України вантаж „пиво солодове" в кількості 12 000 пляшок ємністю по 0,5л і 5 000 банок ємністю 0,5л за ціною 1,0 USD за 1л.

Умови поставки DAT (Delivered At Terminal / Постачання на терміналі), м.Чернігів. Транспортні витрати від Берліна до Чернігова -2000 USD, від Берліна до митного поста Ягодин (кордон України) - 1500 USD.

Країна відправлення - Німеччина, країна походження - Німеччина. До митного оформлення не надані документи, що підтверджують країну походження (сертифікат походження форми EUR-2).

Ставка ввізного мита - 0,05 Євро за 1л, ставка акцизного збору - 0, 87 грн. за 1л. Курси валют НБУ на день подання вантажної митної декларації становлять 12,4432 грн. за 1 Євро; 8,3322 грн. за 1 USD.

Митний огляд тривав 1 год. 20хв. поза робочий час.

Завдання:

8. Визначте фактурну вартість товару.
9. Визначте митну вартість товару.
10. Відповідно до законодавства України розрахуйте митні платежі (митний збір, мито, акцизний збір, ПДВ).
11. Визначте суму коштів, які повинна перерахувати фірма на рахунок митниці та в бюджет України
12. Заповніть гр. 47 вантажної митної декларації.
13. Визначте загальну вартість оприбуткованого імпортного товару.
14. Розрахуйте ціну реалізації імпортного товару, якщо торгова надбавка не перевищує 25% від загальної вартості товару.

Інформаційне забезпечення задач:

Таблиця 3.1 – Класифікатор видів надходжень до бюджету, що контролюються митними органами

Код виду надходжень	Вид надходження	Код бюджетної класифікації	Підстава для нарахування податків та зборів
Мито			
Ввізне мито		15010000	Митний кодекс України, глава 42
020	Мито на товари, що ввозяться на територію України суб'єктами господарювання	15010100	
021	Мито на нафтопродукти, транспортні засоби та шини до них, що ввозяться на територію України суб'єктами господарювання	15010500	Митний кодекс України, Закон України "Про Державний бюджет України"
120	Мито на товари, що ввозяться (пересилаються) на територію України фізичними особами	15010200	Митний кодекс України, розділ XII
121	Мито на транспортні засоби та шини до них, що ввозяться на територію України фізичними особами	15010500	Митний кодекс України, розділ XII
Вивізне мито		15020000	Митний кодекс України, глава 42, розділ XII
040	Мито на товари, що вивозяться суб'єктами господарювання	15020100	
140	Мито на товари, які вивозяться (пересилаються) фізичними особами	15020200	
Антидемпінгове мито			Митний кодекс України, глава 42, Закон України "Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту", рішення Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі щодо застосування заходів регулювання ЗЕД
023	Антидемпінгове мито на товари, що ввозяться на територію України суб'єктами господарювання	15010100	
123	Антидемпінгове мито на товари, що ввозяться на територію України фізичними особами	15010200	
Спеціальне мито			Митний кодекс України, гл. 42, Закон України "Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну", рішення Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі щодо застосування заходів регулювання зовнішньоекономічної діяльності
024	Спеціальне мито на товари, що ввозяться на територію України суб'єктами господарювання	15010100	
124	Спеціальне мито на товари, що ввозяться на митну територію України фізичними особами	15010200	

Продовження табл. 3.1

Акцизний податок			
Акцизний податок з товарів, ввезених на митну територію України суб'єктами господарювання		14030000	Податковий кодекс України, розділ VI, стаття 215
080	Спирт	14030100	Податковий кодекс України, розділ VI, стаття 215, підпункт 215.3.1
081	Лікєро-горілчана продукція	14030200	
082	Виноробна продукція	14030300	
083	Пиво	14030400	
084	Тютюнові вироби, тютюн та промислові замінники тютюну	14030600 14030700	Податковий кодекс України, розділ VI, стаття 215, підпункти 215.3.2, 215.3.3
085	Транспортні засоби (крім мотоциклів і велосипедів)	14030800	Податковий кодекс України, розділ VI, стаття 215, підпункт 215.3.5
086	Мотоцикли (включаючи мопеди) та велосипеди з допоміжним мотором, з колясками або без них	14030900	Податковий кодекс України, розділ VI, стаття 215, підпункт 215.3.7
088	Бензини моторні	14031700	Податковий кодекс України, розділ VI, стаття 215, підпункти 215.2.3, 215.3.4
089	Інші нафтопродукти	14031800	
090	Кузови для моторних транспортних засобів	14031000	Податковий кодекс України, розділ VI, стаття 215, підпункт 215.3.6
091	Скраплений газ	14031100	Податковий кодекс України, розділ VI, стаття 215, підпункт 215.3.4
027	Інші підакцизні товари	14031600	
Акцизний податок з товарів, ввезених на митну територію України фізичними особами		14030000	Податковий кодекс України, розділ VI, стаття 215
185	Транспортні засоби (крім мотоциклів і велосипедів)	14030800	Податковий кодекс України, розділ VI, стаття 215, підпункт 215.3.5
186	Мотоцикли (включаючи мопеди) та велосипеди з допоміжним мотором, з колясками або без них	14030900	Податковий кодекс України, розділ VI, стаття 215, підпункт 215.3.7
190	Кузови для моторних транспортних засобів	14031000	Податковий кодекс України, розділ VI, стаття 215, підпункт 215.3.6
127	Інші підакцизні товари	14031600	
Податок на додану вартість			
028	Податок на додану вартість з товарів, ввезених на територію України суб'єктами господарювання	14010300	Податковий кодекс України, розділ V, стаття 180
128	Податок на додану вартість з товарів, ввезених на територію України фізичними особами		

Д О Д А Т О К
до Закону України
"Про внесення змін до деяких законодавчих
актів з питань обкладення ввізним митом
товарів та інших предметів, що ввозяться
на митну територію України"

від 3 квітня 1997 року N 170/97-ВР

Країни, з якими укладено угоди про вільну торгівлю

Азербайджан (р)	Латвія (р)
Білорусь (ч)	Литва
Вірменія (р)	Молдова (р)
Грузія (р)	Росія (ч)
Естонія (р)	Туркменистан (р)
Казахстан	Узбекистан (р)

**Країни, з якими укладено торговельно-економічні угоди з наданням режиму
найбільшого сприяння або національного режиму**

Австрія (ч)	Індія (ч)
Алжир (р)	Індонезія (р)
Аргентина (р)	Іран (р)
Бельгія (р)	Ірландія (р)
Білорусь	Іспанія (р)
Болгарія (ч)	Італія (р)
Бразилія (р)	Канада (р)
Великобританія (р)	Киргизстан (к)
В'єтнам (р)	Китай (ч)
Гвінея (р)	КНДР
Греція (ч)	Латвія
Грузія	Литва
Данія (р)	Ліван
Естонія (ч)	Лівія (р)
Єгипет (ч)	Молдова
Ізраїль (р)	Монголія
Об'єднані Арабські Емірати	Нідерланди (р)
Польща (р)	Туреччина (ч)
Португалія (р)	Туркменистан (к)
Республіка Корея (р)	Угорщина
Російська Федерація (к)	Узбекистан (к)
Румунія	Фінляндія
Словаччина	Франція (р)
Словенія (р)	ФРН (р)
СР Югославія (р)	Хорватія
США (*)	Чехія
Туніс	Швейцарія (р)
	Швеція (р)

Примітки: (р) - угода, ратифікована Верховною Радою України

(ч) - угода набрала чинності

(к) - контингентна угода

() - угода фактично не діє в повному обсязі у зв'язку з обмеженнями в торгівлі по відношенню до деяких країн колишнього СРСР (поправка Джексона-Веніка) без позначки - угоду підписано, але не ратифіковано Верховною Радою України.*

Форма графі 47 вантажної митної декларації (ВМД) представлена в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Форма графі 47 вантажної митної декларації

Код	База нарахування	Ставка	Сума, грн.
		Всього	

Теоретичний частина

Митні платежі – система податків і зборів, якими обкладаються товари, що перетинають митний кордон України.

Функції митних платежів:

- *фіскальна* – джерело наповнення Державного бюджету
- *стимулююча* – спрямована на розвиток національного виробництва
- *регулююча* – формує обсяг та структуру експорту, імпорту, споживання
- *контролююча* – спостерігає за переміщенням товарів та осіб через митний кордон

Класифікатор видів митних та інших платежів Державного бюджету

- штрафи, конфіскації;
- за митні послуги;
- за видачу ліцензій;
- митні збори;
- мито;
- акцизний збір;
- податок на додану вартість

Класифікація митних платежів представлена в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3 – Систематизація митних платежів в Україні

<i>За економічною природою</i>			
Податки	Мито	Податок на зовнішню торгівлю	надходять до Державного бюджету
	Податок на додану вартість	Внутрішні податки	
	Акцизний збір		
Збори	Митні збори за виконання покладених на митницю обов'язків		Надходять до фондів ДМСУ
	Митні збори за надання послуг у галузі митної справи		
<i>За способом митного регулювання</i>			
Податки	Мито	Тарифні засоби регулювання	
	Податок на додану вартість		
	Акцизний збір		
Збори	Митні збори	Нетарифні засоби регулювання	

Митні збори – це вид митних платежів, що справляються за здійснення на користь платника певних дій з боку митних органів.

Класифікація митних зборів представлена в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Систематизація митних зборів в Україні

<i>Залежно від функцій, що виконують митні органи</i>	
Митні збори за виконання покладених на митницю обов'язків	За перебування товарів під митним контролем
Митні збори за надання послуг у галузі митної справи	За видачу підприємству свідоцтва про визначення його декларантом
	За продовження терміну дії (перереєстрації) свідоцтва про визнання його декларантом
	За видачу посвідчень на право реєстрації ввезених в Україну громадянами транспортних засобів, що підлягають реєстрації в органах ДАІ
	За зберігання товарів та інших предметів на складах митниць
	За зберігання товарів, що підлягають обов'язковій передачі митниці для зберігання, згідно Митного кодексу.
<i>Залежно від операцій, що здійснюють платники</i>	
Митні збори, що нараховуються за вантажною митною декларацією (ВМД)	Митне оформлення товарів
	Митне оформлення тимчасово ввезеного (вивезеного) майна
	Митне оформлення у разі транзиту іноземних товарів
	Митне оформлення у разі ввезення на митний ліцензійний склад
	Митне оформлення у зонах митного контролю на територіях і в приміщеннях підприємств

За митне оформлення товарів та інших предметів при митній вартості (код 010):

- до 100 \$ - митні збори не справляються;
- від 100 \$ до 1000 \$ - сплачується еквівалент 5 \$ США;
- понад 1000 \$ - сплачується 0,2% митної вартості товарів та інших предметів, але не більше еквівалента 1000 \$.

За виконання митних формальностей митними органами поза місцем розташування митних органів або поза робочим часом сплачуються митні збори (код 003) установлені для митних органів згідно постанови КМУ від 18.01.2003 р. № 93 у розмірах представлених в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5 – Розміри плати за виконання митних формальностей митними органами поза місцем розташування митних органів або поза робочим часом, установленим для митних органів

Назва операції	За одну годину роботи (незалежно від кількості посадових осіб митного органу, залучених до виконання митних формальностей), євро
1	2
1. Виконання митних формальностей митними органами поза місцем розташування митних органів: – у робочий час – у надурочний, нічний час і вихідні дні – у святкові та неробочі дні	20 40 50
2. Виконання митних формальностей митними органами у місцях розташування митних органів поза робочим часом, установленим для митних органів: у надурочний, нічний час і вихідні дні у святкові та неробочі дні	40 50

Платниками митного збору є юридичні та фізичні особи, що здійснюють митне оформлення.

Митні збори сплачуються платниками у валюті України або в іноземній валюті першої групи класифікатора валют НБУ до/або на момент здійснення митного оформлення (за безготівковим розрахунком або готівкою до каси митної установи).

Збори за митне оформлення *не справляються* у випадках, коли:

- ввозяться в Україну предмети, призначені для офіційного (службового) користування дипломатичних та консульських представництв іноземних держав в Україні, міжнародних міждержавних організацій, представництв іноземних держав при цих організаціях та інших міжнародних організаціях, які користуються на території України митними пільгами відповідно до міждержавних угод;
- подається попередня вантажна митна декларація при ордерних поставках товарів;
- подається загальна ВМД при поставках комплектного об'єкта;
- пункт ввезення в Україну та вивезення за кордон іноземних товарів, які переміщуються транзитом через територію України збігається;
- вивозяться товари з митного ліцензійного складу за провізною відомістю без оформлення ВМД.

Акцизний збір – непрямий податок на високорентабельні товари (продукцію).

При експорті – не сплачується

При імпорті – нараховується на підставі митної вартості

Платниками податку є суб'єкти ЗЕД, що імпортують товари, на які встановлено акцизний збір.

Контроль за правильністю обчислення і своєчасної сплати акцизного збору товарів, що імпортуються здійснюється:

- під час митного оформлення – митними органами
- під час реалізації – державними податковими інспекціями.

Об'єктом оподаткування акцизним збором є кількісні показники, а при застосуванні ставки акцизного збору у відсотках – митна вартість таких товарів.

Механізм нарахування акцизного збору при імпорті товарів Якщо ставка встановлена у відсотках до митної вартості, то сума акцизного збору обчислюється за формулою:

$$C_a = B * A_c$$

де C_a – сума акцизного збору
 B – митна вартість
 A_c – ставка акцизного збору.

1. Якщо ставка встановлена в грошовому еквіваленті до фізичної одиниці виміру, то сума акцизного збору обчислюється за формулою:

$$C_a = H * A_c$$

де C_a – сума акцизного збору
 H – кількість товару у фізичних одиницях виміру
 A_c – ставка акцизного збору.

В окремих випадках при ввезенні товарів в Україну діють пільги при сплаті акцизного збору.

Систематизація звільнень від сплати акцизного збору представлена в таблиці 3.6.

Таблиця 3.6 – Класифікація звільнень від сплати акцизного збору

№	Позиції та розділи	Код
1	2	3
Звільнення від обкладення акцизним збором відповідно до Декрету КМУ „Про акцизний збір”		
1.	Товари, ввезені в Україну підприємствами-виробниками підакцизних товарів за наявності підтвердження податкової адміністрації, що це підприємство є виробником підакцизних товарів	01
2.	Легкові автомобілі спеціального призначення для інвалідів за наявності довідки органів соціального забезпечення про оплату ними вартості таких автомобілів	02
3.	Легкові автомобілі спеціального призначення (швидка допомога, міліція, тощо) за встановленим КМУ переліком, які будуть використані за призначенням за наявності відповідного документа	03
Звільнення від обкладення акцизним збором відповідно до інших законодавчих актів України		
4.	Зразки алкогольних напоїв та тютюнових виробів ввезених в Україну з метою демонстрації, якщо вони залишаються власністю іноземних юридичних осіб та їх використання на території України не має комерційного характеру	30

Продовження табл. 3.6

1	2	3
5.	Товари, які ввозяться в Україну у режимі тимчасового ввезення під зобов'язання про зворотне вивезення	31
6.	Товари, що були раніше вивезені з України під зобов'язання про зворотне ввезення	
7.	Конфісковане, спадкове майно, безгосподарне майно, коштовності та інші цінності, які перейшли за правом спадкування до держави	33
8.	Товари, що повертаються в Україну на підставі рекламацийних актів або в наслідок розірвання контракту з технічних чи інших причин, за умови, якщо повернення бракованої продукції здійснюється не пізніше встановленого терміну повернення валютної виручки відповідно законодавства та передбачено контрактом, а причини розірвання контракту підтверджені сторонами контракту або іншими відповідними органами	34
9.	Інші законодавчі акти України зазначаються у п. 7.3 гр. 44 ВМД	69

Податок на додану вартість – один із непрямих податків, який нараховується при імпорті товарів (продукції) на митну територію України. При експорті товарів податок не нараховується.

Ставка ПДВ залишається незмінною з 1994 року згідно зі ст. 193 Податкового кодексу України, ставки податку встановлюються від бази оподаткування в таких розмірах:

- основна ставка – 20% (а з 01.01.2014 р. – 17%);
- 0% (нульова ставка).

Операції, зазначені у ст. 185 ПКУ, крім операцій, що не є об'єктом оподаткування, звільнених від оподаткування, та операцій, до яких застосовується нульова ставка, оподатковуються за ставкою, зазначеною в абз. «а» п. 193.1 ст. 193 ПКУ, яка є основною.

За нульовою ставкою оподатковуються операції з експорту товарів (супутніх послуг), якщо їх експорт підтверджений митною декларацією, оформленою відповідно до вимог митного законодавства (ст. 195 ПКУ).

Платниками ПДВ - є суб'єкти підприємницької діяльності, у тому числі і підприємства з іноземними інвестиціями, що знаходяться на території України, і міжнародні об'єднання та іноземні юридичні особи, а також громадяни, що здійснюють від свого імені виробничу та іншу підприємницьку діяльність на території України.

Контроль за правильністю обчислення і своєчасної сплати ПДВ з товарів, що імпортуються в Україну здійснюється:

- під час митного оформлення – митними органами
- під час реалізації – державними податковими інспекціями.

ПДВ з товарів, що імпортуються на територію України, перераховується на депозитні рахунки митних установ.

ПДВ, що має бути повернений суб'єктам ЗЕД державними податковими інспекціями під час здійснення експортних операцій, не може

бути зарахований як внесення обов'язкових платежів під час імпортування товарів.

Базою оподаткування є **договірна (контрактна) вартість** товарів, що імпортуються, але не менше митної вартості, вказаної у ВМД з урахуванням витрат на транспортування, навантаження, розвантаження і страхування до пункту перетину митного кордону України, сплата брокерських, агентських, комісійних та інших витрат, пов'язаних із ввезенням таких товарів, плата акцизних зборів, імпортного мита, а також інших зборів, податків:

$$\text{БО} = (\text{В} + \text{ТВ} + \text{ВС} + \text{ІВ}) + \text{М} + \text{СА} + \text{ІП}$$

де БО – база оподаткування

В - митна вартість

ТВ – транспортні витрати до пункту перетину митного кордону України

ВС - витрати по страхуванню до пункту перетину митного кордону України

ІВ – інші витрати (брокерські, агентські, комісійні)

М - імпортне мито

СА – сума акцизного збору

ІП – інші податки, які включаються до ціни

Сума ПДВ нараховується за формулами:

1.	$S_{\text{ПДВ}} = (\text{В} + \text{М} + \text{СА}) * \text{ПДВ} / 100$	по товарах, що обкладаються митом та акцизним збором
2.	$S_{\text{ПДВ}} = (\text{В} + \text{М}) * \text{ПДВ} / 100$	по товарах, що обкладаються тільки митом
3.	$S_{\text{ПДВ}} = (\text{В} + \text{СА}) * \text{ПДВ} / 100$	по товарах, що обкладаються тільки акцизним збором
4.	$S_{\text{ПДВ}} = (\text{В}) * \text{ПДВ} / 100$	по інших товарах, що не підлягають обкладанню митом та акцизним збором
<p>де $S_{\text{ПДВ}}$ – сума ПДВ (20%) В - митна вартість товару М - мито СА - сума акцизного збору</p>		

Вартість товару, що імпортується визначається за формулою:

$$\text{В}_{\text{ІТ}} = \text{БО} + \text{ПДВ}$$

Сума ПДВ при подальшій реалізації імпортованих товарів на території України буде нараховуватися за формулою :

$$S_{\text{ПДВІ}} = (\text{В}_{\text{ІТ}} + \text{Н}) * 20\% / 100\%$$

Ціна продажу імпортного товару складає:

$$ЦР = V_{IT} + H + C_{ПДВ1}$$

де: ЦР - ціна реалізації
 V_{IT} - вартість товару, що імпортується
 H - націнка
 C_{ПДВ1} - ПДВ з ціни реалізації імпортованого товару

Податкове зобов'язання суб'єкта ЗЕД буде зменшено:

$$ПЗ = C_{ПДВ1} - C_{ПДВ}$$

При цьому вартість товарів перераховується в національну валюту України за курсом НБУ, діючим на момент виникнення податкового зобов'язання.

Систематизація звільнень від сплати податку на додану вартість представлена в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7 – Класифікатор звільнення від сплати ПДВ

№	Позиції та розділи	Код
1	2	3
<i>Звільнення від ПДВ відповідно до ЗУ „Про податок на додану вартість”</i>		
1.	Товари і послуги для власних потреб дипломатичних представництв, консульських установ іноземних держав, а також для використання дипломатичним персоналом та членами їх сімей, які проживають з особами цього персоналу	01
2.	Ввезення (пересилання) учнівських зошитів, підручників та навчальних посібників, крім операцій з підакцизними товарами	02
3.	Товари спеціального призначення для інвалідів (за переліком КМУ)	03
4.	Лікарські засоби та вироби медичного призначення, зареєстровані в Україні в установленому законодавством порядку	04
5.	Товари, що тимчасово вивозилися (ввозилися) за межі митної території України та призначені для зворотного ввезення (вивезення) у встановлені строки у незмінному стані	05
6.	Товари критичного імпорту для вітчизняного виробництва (за переліком КМУ)	06
7.	Переміщення предметів культового призначення релігійними організаціями (за переліком КМУ), крім операцій з підакцизними товарами	07
8.	Ввезення в українські порти риболовецькими підприємствами власного необробленого вилову морської риби, безхребетних, ракоподібних	08
9.	Передача конфіскованого майна, знахідок, скарбів або безгосподарного майна у розпорядження держави, крім операцій з підакцизними товарами	09
10.	Вантажі с гуманітарною допомогою, що надходять на митну територію України від іноземних юридичних і фізичних осіб за умови подання відповідного підтвердження	10

Продовження табл. 3.7

1	2	3
<i>Звільнення від ПДВ відповідно до інших законодавчих актів України</i>		
1.	Товари, що повертаються в Україну на підставі рекламційних актів або в наслідок розірвання контракту з технічних чи інших причин, за умови, якщо повернення бракованої продукції здійснюється не пізніше встановленого терміну повернення валютної виручки відповідно законодавства та передбачено контрактом, а причини розірвання контракту підтверджені сторонами контракту або іншими відповідними органами	32
2.	Сировина, матеріали, устаткування та обладнання, які ввозяться в Україну для потреб власного виробництва суб'єктами експериментальної економічної зони „Сиваш”, крім операцій з підакцизними товарами	33
3.	Інші законодавчі акти України зазначаються у п. 7.4 гр. 44 ВМД	69

Завдання для індивідуальної роботи:

Теми реферативних робіт:

1. Вплив міміки та жестів під час проведення переговорів на їх ефективність
2. Підготовка до укладення зовнішньоторговельного контракту
3. Організація та правила проведення переговорів

Тестові завдання:

Практичне заняття № 4

Тема: БАЗИСНІ УМОВИ ПОСТАЧАННЯ ТОВАРІВ

Питання для обговорення:

1. Поняття базисних умов постачання.
2. Класифікація базисних умов та їх вплив на ціну контракту.

Ключові поняття

Базисні умови постачання, ІНКОТЕРМС - 2010, торгівельні терміни, група Е, група F, група С, група D, франко.

Практичні завдання

Завдання 1

1. Вивчити „Міжнародні правила тлумачення торговельних термінів ІНКОТЕРМС – 2010”
2. Визначити для кожного терміну базисних умов розподіл витрат між експортерами та імпортерами (додаток А, рисунок 4.1).
3. Результати оформити у виді таблиці.

Таблиця 3.1 - Розподіл витрат експортера та імпортера згідно ІНКОТЕРМС – 2010

Базисні умови	Упаковка	Навантаження на транспортний засіб на складі продавця	Доставка до основного перевізника	Експортні формальності	Страховання основного перевезення	Навантаження на основний транспорт	Платня за основний транспорт	Розвантаження основного транспорту	Імпортні формальності	Доставка від основного транспорту до складу покупця	Розвантаження на складі імпортера
EXW											
FCA											
FAS											
FOB											
CFR											
CIF											
CIP											
CPT											
DAT											
DAP											
DDP											

Е – витрати сплачує продавець

І – витрати сплачує покупець

Теоретичний частина

Інкотермс 2010 (Incoterms 2010) – це міжнародні правила, визнані урядовими органами, юридичними компаніями і комерсантами по всьому світу як тлумачення найбільш застосовних в міжнародній торгівлі термінів. Правила вступають в дію з 1 січня 2011 року.

EXW (EX Works (... named place) Франко завод (... назва місця)

Термін "Франко завод" означає, що продавець вважається таким, що виконав свої обов'язки з постачання, коли він надасть товар у розпорядження покупця на своєму підприємстві чи в іншому названому місці (наприклад: на заводі, фабриці, складі тощо). Продавець не відповідає за завантаження товару на транспортний засіб, а також за митне очищення товару для експорту.

FCA (Free Carrier (... named place) Франко перевізник (... назва місця)

Термін "франко-перевізник" означає, що продавець доставить товар, який пройшов митне очищення, зазначеному покупцем перевізнику до названого місця. Слід зазначити, що вибір місця постачання вплине на зобов'язання по завантаженню і розвантаженню товару на даному місці. Якщо поставка здійснюється в приміщенні продавця, то продавець несе відповідальність за відвантаження. Якщо ж постачання здійснюється в інше місце, продавець за відвантаження товару відповідальності не несе. Даний термін може бути використаний під час перевезення будь-яким видом транспорту, включаючи змішані перевезення.

FAS (Free Alongside Ship (... named port of shipment) Франко вздовж борту судна (... назва порту відвантаження)

Термін "франко вздовж борту судна" означає, що продавець виконав постачання, коли товар розміщений уздовж борта судна на причалі або на ліхтерах у зазначеному порту відвантаження. Це означає, що з цього моменту усі витрати й ризики втрати чи пошкодження товару повинен нести покупець. За умовами терміна FAS на продавця покладається обов'язок по митному очищенню товару для експорту (на відміну від умов попередніх видань "Інкотермс" – обов'язок по митному очищенню для експорту покладався на покупця). Однак, якщо сторони бажають, щоб покупець узяв на себе обов'язки з митного очищення товару для експорту, то це повинно бути чітко обговорене у відповідному доповненні до договору купівлі-продажу.

FOB (Free On Board (... named port of shipment) Франко борт (... назва порту відвантаження)

Термін "Франко борт" означає, що продавець виконав постачання, коли товар перейшов через поручні судна в названому порту відвантаження. Це означає, що з цього моменту усі витрати й ризики втрати чи пошкодження товару повинен нести покупець. За умовами терміна FOB на продавця покладається обов'язок по митному очищенню товару для експорту. Даний термін може застосовуватися тільки під час перевезення товару морським

або внутрішнім водним транспортом. Якщо сторони не збираються поставити товар через поручні судна, слід застосовувати термін FCA.

CFR Cost and Freight (... named port of destination) Вартість і фрахт (... назва порту призначення)

Термін "вартість і фрахт" означає, що продавець виконав постачання, коли товар перейшов через поручні судна в порту відвантаження. За умовами терміна CFR на продавця покладається обов'язок по митному очищенню товару для експорту. Даний термін може застосовуватися тільки під час перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом.

CIF (Cost, Insurance and Freight (... named port of destination) Вартість, страхування і фрахт (... назва порту призначення)

Термін "вартість, страхування та фрахт" означає, що продавець виконав постачання, коли товар перейшов через поручні судна в порту відвантаження. Продавець зобов'язаний оплатити витрати і фрахт, необхідні для доставки товару в зазначений порт призначення, але ризик втрати або ушкодження товару, як і будь-які додаткові витрати, що виникають після відвантаження товару, переходять із продавця на покупця. За умовами терміна CIF на продавця покладається обов'язок по митному очищенню товару для експорту. Даний термін може застосовуватися тільки під час перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом. Якщо сторони не збираються поставити товар через поручні судна, слід застосовувати термін CIP.

CIP (Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination) Фрахт/перевезення та страхування оплачені до (... назва місця призначення)

Термін "фрахт/перевезення та страхування оплачені до" означає, що продавець доставить товар названому їм перевізнику. Крім цього, продавець зобов'язаний оплатити витрати, пов'язані з перевезенням товару до названого пункту призначення. Це означає, що покупець бере на себе всі ризики і будь-які додаткові витрати після доставки таким чином товару. Однак, за умовами CIP на продавця також покладається обов'язок по забезпеченню страхування від ризиків втрати й ушкодження товару під час перевезення на користь покупця. Отже, продавець укладає договір страхування й оплачує страхові внески. Покупець повинен брати до уваги, що відповідно до умов терміна CIP від продавця потрібно забезпечення страхування з мінімальним покриттям. За умовами терміна CIP на продавця покладається обов'язок по митному очищенню товару для експорту. Даний термін може застосовуватися під час перевезення товару будь-яким видом транспорту, включаючи змішані перевезення.

CPT (Carriage Paid To (... named place of destination) Фрахт/перевезення оплачені до (... назва місця призначення)

Термін "фрахт/перевезення оплачено до" означає, що продавець доставить товар названому їм перевізнику. Крім цього, продавець зобов'язаний оплатити витрати, пов'язані з перевезенням товару до названого пункту призначення. Це означає, що покупець бере на себе всі ризики втрати чи

пошкодження товару, як і інші витрати після передачі товару перевізнику. За умовами терміна СРТ на продавця покладається обов'язок по митному очищенню товару для експорту. Даний термін може застосовуватися під час перевезення товару будь-яким видом транспорту, включаючи змішані перевезення.

DAT (Delivered At Terminal (... named terminal of destination) Постачання на терміналі (... назва терміналу)

Термін "поставка на терміналі" (новий термін, введений в Інкотермс 2010) означає, що продавець виконав своє зобов'язання по постачанню, коли він надав покупцеві товар, розвантажений з транспортного засобу в узгодженому терміналі зазначеного місця призначення. Під терміналом розуміється будь-яке місце, в т.ч. авіа/авто/залізничний карго термінал, причал, склад тощо. Продавець несе всі ризики по доставці товару і його розвантаженні на терміналі. Продавець не зобов'язаний виконувати митні формальності або сплачувати імпорнтні мита при ввезенні товару. Даний термін може застосовуватися при поставках будь-яким видом транспорту.

DAP (Delivered At Point (... named point of destination) Постачання в пункті (... назва пункту)

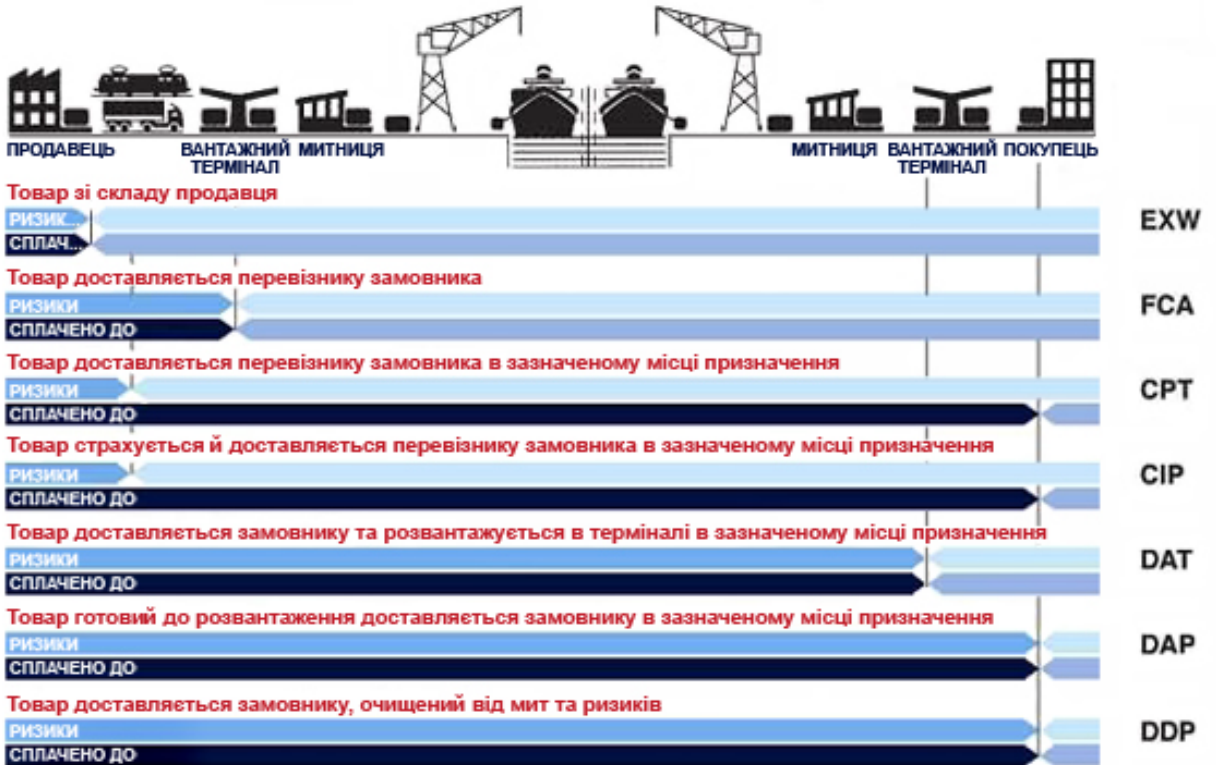
Термін "поставка в пункті" (новий термін, введений в Інкотермс 2010) означає, що продавець виконав своє зобов'язання по постачанню, коли він надав покупцеві товар, готовий до розвантаження з транспортного засобу, що прибув в узгоджене місце призначення. Продавець несе всі ризики, пов'язані з доставкою товару в узгоджене місце призначення. Продавець не зобов'язаний виконувати митні формальності або сплачувати імпорнтні мита при ввезенні товару. Даний термін може застосовуватися при поставках будь-яким видом транспорту.

DDP (Delivered Duty Paid (... named place of destination) Постачання з оплатою мита (... назва місця призначення)

Термін "поставка зі сплатою мита" означає, що продавець надасть товар, що пройшов митне очищення і не був розвантажений із прибулого транспортного засобу у розпорядження покупця в названому місці призначення. Продавець зобов'язаний нести усі витрати і ризики, пов'язані з транспортуванням товару, включаючи (де це буде потрібно) будь-які збори для імпорту в країну призначення (під словом "мити" тут розуміється відповідальність і ризики за проведення митного очищення, а також за оплату митних формальностей, митних мит, податків і інших зборів). У той час як термін EXW покладає на продавця мінімальні обов'язки, термін DDP припускає максимальні обов'язки продавця. Даний термін не може застосовуватися, якщо продавець прямо чи побічно не може забезпечити одержання імпорнтної ліцензії. Якщо сторони погодилися про виключення з зобов'язань продавця деяких з витрат, що підлягають оплаті при імпорті (таких, як податок на додану вартість – ПДВ), це повинно бути чітко визначене в контракті купівлі-продажу (рисунок 3.1).

ІНКОТЕРМС 2010

ВСІ ВИДИ ТРАНСПОРТУ



МОРСЬКИЙ ТА ВНУТРІШНІЙ ВОДНИЙ ТРАНСПОРТ



Рисунок 4.1 – Розподіл витрат експортера та імпортера згідно ІНКОТЕРМС – 2010

Задача 1

Українське підприємство проводить переговори щодо продажу іноземній фірмі продукції на 250000 \$ (враховуючи вартість упаковки). Витрати з доставки товару покупцеві можуть скласти (основне перевезення – залізничним транспортом) :

- 1 Завантаження на транспорт на підприємстві виробника - - - - - 900\$;
- 2 Доставка до основного перевізника (до залізничної станції) - - 1300\$;
- 3 Експортні митні формальності (мито, експортна ліцензія)- - - - 2100\$;
- 4 Вивантаження на залізничній станції в країні продавця - - - - - 500\$;
- 5 Завантаження товару у вагон в країні продавця - - - - - 1000\$;
- 6 Оплата основного транспорту - - - - - 10500\$,
в т.ч. до митного поста України - 8500\$ та по Україні - 2000\$;
- 7 Страхування основного перевезення - - - - - 4100\$;
- 8 Вивантаження з вагонів у країні імпортера - - - - - 1000\$;
- 9 Імпортне мито - - - - - 500\$;
- 10 Імпортна ліцензія - - - - - 950\$;
- 11 Транспортні витрати до складу покупця - - - - - 2100\$;
- 12 Вивантаження на складі покупця - - - - - 1000\$.

Визначте базисні умови поставок, які є прийнятними для даного виду транспорту і розрахуйте загальну суму контракту для кожної з цих умов.

Задача 2

Київське підприємство „FARO” проводить переговори щодо продажу фірмі „SIT” (м. Брно, Чехія) 5000 пар чоловічого взуття по ціні 20€ (євро) за пару. Основний вид транспорту – автомобільний. Витрати з доставляння товару покупцеві можуть скласти:

- 1 Завантаження на основний транспорт - - - - - 300€;
- 2 Оплата основного транспорту - - - - - 3100€,
в т.ч. до митного поста України - 2100\$ та по Україні - 1000\$;
- 3 Оплата митних формальностей по експорту і експортної ліцензії - 380€;
- 4 Страхування основного перевезення - - - - - 450€;
- 5 Оплата митних формальностей по імпорту і імпортної ліцензії - - - 430€;
- 6 Вивантаження на складі покупця - - - - - 300€.

Визначте базисні умови поставок, які є прийнятними для даного виду транспорту і розрахуйте загальну контрактну ціну для кожної з цих умов.

Питання для самостійного опрацювання та самоперевірки:

1. За яких базисних умов ціна контракту мінімальна?
2. За яких базисних умов ціна контракту максимальна?
3. Що означає митне очищення товарів?
4. Проведіть описання всіх торговельних термінів Інкотермс 2010 (Incoterms 2010) згідно з таблицею:

Таблиця 4.2 – Описання торговельних термінів

Опис терміну		
Зміст		
Вид транспорту		
Обов'язки	Продавця	Покупця
<ul style="list-style-type: none"> – упаковка; – завантаження; – сплата ціни; – доставка до основного; перевізника; – ліцензії, свідоцтва; – експортне мито; – страхування; – договір перевезення; – завантаження на основний транспорт; – розвантаження; – імпортне мито 		
Розподіл видатків		
Перехід ризиків		

ЗРАЗОК ОПИСУ ТЕРМІНУ

**FAS - «Free Alongside Ship / Франко вздовж борту судна»
Incoterms-2010**

Опис терміну	Free Alongside Ship (... name port of shipment) Франко вздовж борту судна (... назва порту відвантаження)	
Зміст	Продавець виконав поставку, коли товар, очищений для експорту розміщено вздовж борту судна на причалі чи на ліхтерах в вказаному порту відвантаження	
Вид транспорту	Морський	
Обов'язки	Продавця	Покупця
<ul style="list-style-type: none"> – упаковка; – завантаження; – сплата ціни; – доставка до основного перевізника; – ліцензії, свідоцтва; – експортне мито; – страхування; – договір перевезення; – завантаження на основний транспорт; – розвантаження; – імпортне мито 	+ + + Експортні + Немає зобов'язань – + – – –	– – + – Імпортні – Немає зобов'язань + – + +
Розподіл видатків	Несе всі видатки до моменту розміщення товару вздовж борту судна на причалі чи на ліхтерах у вказаному порту відвантаження	Несе всі видатки з моменту розміщення товару вздовж борту судна на причалі чи на ліхтерах у вказаному порту відвантаження

Продовження зразка опису терміну

Перехід ризиків	Несе всі ризики до моменту розміщення товару вздовж борту судна на причалі чи на ліхтерах у вказаному порту відвантаження	Несе всі ризики з моменту розміщення товару вздовж борту судна на причалі чи на ліхтерах у вказаному порту відвантаження
------------------------	---	--

Завдання для індивідуальної роботи:

Теми реферативних робіт:

1. Особливості застосування базисних умов постачання товарів згідно ІНКОТЕРМС – 2010 у зовнішньоторгових контрактах.

Тестові завдання:

1 Базисна умова поставки групи E – це:

1. умова, за якою продавець несе всі витрати і всю відповідальність за можливі втрати до моменту доставки товару в країну призначення
2. умова, за якою продавець зобов'язаний надати товари перевізнику, який вказаний продавцем
3. умова, за якою продавець організовує транспортування товарів і несе пов'язані з цим витрати. Згідно з цією умовою, продавець вільний від відповідальності за втрату або псування товару під час транспортування на основному шляху перевезення і не несе додаткових витрат, які можуть виникнути після відправки товару
4. умова, за якою продавець зобов'язаний надати товар у розпорядження покупця без жодних додаткових витрат на транспортування

2 Базисна умова поставки групи F – це:

1. умова, за якою продавець несе всі витрати і всю відповідальність за можливі втрати до моменту доставки товару в країну призначення
2. умова, за якою продавець організує транспортування товарів і несе пов'язані з цим витрати. Згідно з цією умовою, продавець вільний від відповідальності за втрату або псування товару під час транспортування на основному шляху перевезення і не несе додаткових витрат, які можуть виникнути після відправки товару
3. умова, за якою продавець зобов'язаний надати товари перевізнику, який вказаний продавцем
4. умова, за якою продавець зобов'язаний надати товар у розпорядження покупця без жодних додаткових витрат на транспортування

3 Базисна умова поставки групи C – це:

1. умова, за якою продавець зобов'язаний надати товар у розпорядження покупця без жодних додаткових витрат на транспортування
2. умова, за якою продавець організує транспортування товарів і несе пов'язані з цим витрати. Згідно з цією умовою, продавець вільний від відповідальності за втрату або псування товару під час транспортування на основному шляху перевезення і не несе додаткових витрат, які можуть виникнути після відправки товару
3. умова, за якою продавець зобов'язаний надати товари перевізнику, який вказаний продавцем
4. умова, за якою продавець несе всі витрати і всю відповідальність за можливі втрати до моменту доставки товару в країну призначення

4 Базисна умова поставки групи D – це:

1. умова, за якою продавець організує транспортування товарів і несе пов'язані з цим витрати. Згідно з цією умовою, продавець вільний від відповідальності за втрату або псування товару під час транспортування на основному шляху перевезення і не несе додаткових витрат, які можуть виникнути після відправки товару
2. умова, за якою продавець зобов'язаний надати товар у розпорядження покупця без жодних додаткових витрат на транспортування
3. умова, за якою продавець зобов'язаний надати товари перевізнику, який вказаний продавцем
4. умова, за якою продавець несе всі витрати і всю відповідальність за можливі втрати до моменту доставки товару в країну призначення

5 Міжнародні правила “Інкотермс 2010” стосуються відносин між:

1. покупцем і перевізником
2. продавцем і перевізником
3. продавцем і покупцем
4. перевізником і замовником

6 Базова умова EXW (з підприємства) означає, що продавець повинен надати товар у розпорядження покупця на:

1. підприємстві перевізника
2. підприємстві замовника
3. підприємстві продавця
4. підприємстві покупця

7 Базова умова EXW (з підприємства) означає, що всі витрати і ризик у зв'язку з переміщенням товарів до місця призначення несе:

1. продавець
2. покупець
3. брокер
4. перевізник

8 Базова умова EXW (з підприємства) означає, що митне оформлення товару для експорту здійснює:

1. перевізник
2. продавець
3. покупець
4. виробник

9 Базова умова EXW (з підприємства) означає, що імпортне митне оформлення товару, покладається на:

1. виробника
2. продавця
3. перевізника
4. покупця

10 Базова умова FCA (франко-перевізник) означає, що очищення товару на експорт від мита, здійснює:

1. перевізник
2. покупець
3. продавець
4. виробник

11 Базова умова FCA (франко-перевізник) означає, що очищення імпортного товару від мита, здійснює:

1. виробник
2. продавець
3. перевізник
4. покупець

12 Зобов'язання продавця при базовій умові FCA (франко-перевізник) вважається виконаним після передачі товару, очищеного від мита на експорт, під відповідальність:

1. виробника
2. продавця
3. перевізника
4. покупця

13 *Визначте тип транспорту, до якого застосовується базова умова FAS (франко-вздовж борту судна, порт доставки зазначений):*

1. авіа- та автотранспорту
2. залізничного та автотранспорту
3. морського та річкового транспорту
4. будь-якого виду транспорту

14 *При базовій умові FAS (франко-вздовж борту судна, порт доставки зазначений) очищення від експортного мита бере на себе:*

1. виробник
2. продавець
3. перевізник
4. покупець

15 *При базовій умові FAS (франко-вздовж борту судна, порт доставки зазначений) очищення від імпортного мита бере на себе:*

1. виробник
2. продавець
3. перевізник
4. покупець

16 *При базовій умові FAS (франко-вздовж борту судна, порт доставки зазначений) доставити товар в порт завантаження і розташувати його на пристані вздовж борту визначеного судна так, щоб товар був готовий для завантаження на судно повинен:*

1. виробник
2. продавець
3. перевізник
4. покупець

17 *При базовій умові FOB (франко-борт, вільно на борту, франко-судно) очищення від експортного мита бере на себе:*

1. виробник
2. продавець
3. перевізник
4. покупець

18 *При базовій умові FOB (франко-борт, вільно на борту, франко-судно) очищення від імпортного мита бере на себе:*

1. виробник
2. продавець
3. перевізник
4. покупець

19 При базовій умові CFR (вартість, фрахт, порт призначення зазначений) витрати з страхування і митного оформлення в країні імпорту несе:

1. виробник
2. продавець
3. перевізник
4. покупець

20 За умовою поставки CIF (вартість, страхування і фрахт, -порт призначення зазначений), витрати, які пов'язані з транспортуванням від основного транспорту, митним оформленням в країні імпорту відшкодовує:

1. виробник
2. продавець
3. перевізник
4. покупець

21 За умовою поставки CIP (вартість, страхування і фрахт,) усі витрати, які пов'язані з митним оформленням в країні експорту, перевезенням товару до пункту призначення і страхуванням товару відшкодовує:

1. виробник
2. продавець
3. перевізник
4. покупець

22 До якого виду транспорту може бути застосована умова поставки CIP (вартість, страхування і фрахт)?

1. авіа та автотранспорту
2. залізничного та автотранспорту
3. морського та річкового транспорту
4. будь-якого виду транспорту

23 До якого виду транспорту може бути застосована умова поставки CPT (перевезення оплачено до ..., місце призначення зазначене)?

1. авіа та автотранспорту
2. залізничного та автотранспорту
3. морського та річкового транспорту
4. будь-якого виду транспорту

24 Згідно з умовою поставки CPT (перевезення оплачено до..., місце призначення зазначене) митне оформлення в країні імпорту, витрати з страхування товару несе:

1. виробник

2. продавець
3. перевізник
4. покупець

25 Згідно з умовою поставки CPT (перевезення оплачено до..., місце призначення зазначене) за завантаження основного транспортного засобу платить:

1. виробник
2. продавець
3. перевізник
4. покупець

26 За умовою поставки CPT (перевезення оплачено до..., місце призначення зазначене) за розвантаження основного транспортного засобу платить:

1. виробник
2. продавець
3. перевізник
4. покупець

27 Для якого виду транспорту може бути застосована умова поставки DAT (постачання на терміналі)?

1. авіа та автотранспорту
2. залізничного та автотранспорту
3. морського та річкового транспорту
4. будь-якого виду транспорту

28 Згідно з умовою поставки DAT (постачання на терміналі), здійснює митне оформлення в країні експорту, сплачує перевезення товару до місця призначення, несе витрати на транзитне оформлення через треті країни:

1. замовник
2. продавець
3. перевізник
4. покупець

29 Згідно з умовою поставки DAT (постачання на терміналі), здійснює митне оформлення в країні імпорту, сплачує розвантаження товару з основного транспорту:

1. виробник
2. продавець
3. перевізник
4. покупець

30 За умовою поставки DAT (постачання на терміналі) означає, що продавець виконав своє зобов'язання по постачанню, коли він:

1. надав покупцеві товар, розвантажений з транспортного засобу в узгодженому терміналі зазначеного місця призначення;
2. надав покупцеві товар, готовий до розвантаження з транспортного засобу, що прибув в узгоджене місце призначення товару;
3. надав товар, що пройшов імпордне митне очищення і не був розвантажений із прибулого транспортного засобу у розпорядження покупця в названому місці призначення;
4. доставить товар названому їм перевізнику, сплатить витрати, пов'язані з перевезенням товару до названого пункту призначення.

31 Для якого виду транспорту може бути застосовані умови поставки DAP (постачання в пункті) :

1. авіа та автотранспорту
2. залізничного та автотранспорту
3. морського та річкового транспорту
4. будь-якого виду транспорту

32 Умова поставки DAP (постачання в пункті) означає, що митне оформлення в країні імпорту здійснює:

1. виробник
2. продавець
3. перевізник
4. покупець

33 Умова поставки DAP (постачання в пункті) означає, що митне оформлення в країні експорту здійснює:

1. виробник
2. продавець
3. перевізник
4. покупець

34 За умовою поставки DAP (постачання в пункті) означає, що продавець виконав своє зобов'язання по постачанню, коли він:

1. надав покупцеві товар, розвантажений з транспортного засобу в узгодженому терміналі зазначеного місця призначення;
2. надав покупцеві товар, готовий до розвантаження з транспортного засобу, що прибув в узгоджене місце призначення товару;

3. надав товар, що пройшов імпордне митне очищення і не був розвантажений із прибулого транспортного засобу у розпорядження покупця в названому місці призначення;
4. доставить товар названому їм перевізнику, сплатить витрати, пов'язані з перевезенням товару до названого пункту призначення.

35 Умова поставки DDP (доставлено, мито сплачено, місце призначення зазначене) означає, що митне оформлення в країні експорту здійснює:

1. виробник
2. продавець
3. перевізник
4. покупець

36 Умова поставки DDP (доставлено, мито сплачено, місце призначення зазначене) означає, що митне оформлення в країні імпорту здійснює:

1. виробник
2. продавець
3. перевізник
4. покупець

37 За умовою поставки DAT (постачання на терміналі) означає, що продавець виконав своє зобов'язання по постачанню, коли він:

1. надав покупцеві товар, розвантажений з транспортного засобу в узгодженому терміналі зазначеного місця призначення;
2. надав покупцеві товар, готовий до розвантаження з транспортного засобу, що прибув в узгоджене місце призначення товару;
3. надав товар, що пройшов імпордне митне очищення і не був розвантажений із прибулого транспортного засобу у розпорядження покупця в названому місці призначення;
4. доставить товар названому їм перевізнику, сплатить витрати, пов'язані з перевезенням товару до названого пункту призначення.

Практичне заняття № 5

Тема: ОСОБЛИВОСТІ УКЛАДАННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ КОНТРАКТІВ (ділова гра)

Питання для обговорення:

- 1 Що визначає зміст зовнішньоторговельного контракту?
- 2 Яке значення в договорі купівлі-продажу має місце підписання контракту?
- 3 Вибір контракту та каналів збуту.
- 4 Комерційні пропозиції та запити. Їх види та особливості використання у ЗЕД.
- 5 Організація переговорів з іноземними партнерами.
- 6 Проведення ділових переговорів.
- 7 Підписання та виконання зовнішньоекономічних угод.

Ключові поняття:

Зовнішньоекономічний контракт; обов'язкові, додаткові, універсальні та індивідуальні умови контракту; місце підписання контракту; місце виконання контракту; ціна товару; прямі і непрямі витрати; види цін; знижки на ціни; чек; банківський переказ; гарантія банку; акредитив; інкасо, арбітраж, оферта, тверда оферта, вільна оферта, план переговорів, протокол переговорів

Питання для самостійного опрацювання та самоперевірки:

1. Яка мета підписання зовнішньо-торгівельного контракту?
2. Хто може підписувати зовнішньо-торгівельний контракт?
3. Чим відрізняється зовнішньо-торгівельний контракт від інших видів угод?
4. В якому документі уніфіковано правила та умови міжнародних угод купівлі-продажу?
5. Чим відрізняються основні умови контракту від додаткових?
6. Навіщо у контракті позначають місце його підписання?
7. Якими способами визначається якість продукції?
8. Які форми платежу найбільш вигідні експортеру?
9. Як застрахуватися від ризику зміни валютного курсу?
10. У якому випадку доцільно виходити на зовнішній ринок через посередника?
11. Правові аспекти зовнішньоекономічних угод?
12. Міміка та жести під час переговорів.
13. Особливості окремих країн та їх резидентів під час укладання та виконання зовнішньоекономічних угод

Практичне завдання (з елементами ділової гри)

Студенти поділяються на бригади по чотири чоловіка у кожній. Кожна бригада повинна виконати наступну роботу:

- 1) оформити доручення на підписання зовнішньоекономічного контракту. Форма доручення представлена в додатку Б;
- 2) ознайомитися з наказом Міністерства економіки №201 від 06.09.2001 «Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)» (додаток В);
- 3) вивчити стандартні форми запропонованих зовнішньо-торгівельних контрактів купівлі-продажу (додаток Г) та консигнації (додаток Д);
- 4) провести переговори щодо продажу товару (від товару, підприємство виробника вибрати самостійно), оформити протокол переговорів;
- 5) підготувати контракт до підписання;
- 6) захистити перед аудиторією на наступному занятті.

Теоретична частина

1. Довіреність. Форма довіреності та її види

Поняття довіреності. Довіреністю визнається письмове уповноваження, яке видає одна особа іншій особі для представництва перед третіми особами.

За своєю юридичною природою довіреність являє собою односторонню угоду, яка визначає повноваження представника. Тому її видача не вимагає згоди представника, а прийняття довіреності або відмова від неї є правом представника. Довіреність адресована третім особам та засвідчує повноваження представника перед третіми особами. Зміст довіреності визначається межами правоздатності особи, яку представляють. За загальним правилом, довіреність може видаватися тільки дієздатними громадянами. Неповнолітні громадяни можуть самостійно видавати довіреності в обсязі тих прав, які вони можуть здійснювати самостійно.

Довіреність юридичній особі може бути видана тільки на укладення угод, що не суперечать її статутіві (положенню) або загальному положенню про організації даного виду.

Оскільки довіреність є односторонньою цивільно-правовою угодою, вона має відповідати загальним умовам дійсності, яким повинні задовольняти цивільно-правові угоди. Разом з тим закон встановлює ряд особливих вимог щодо довіреності. Довіреність має бути укладена тільки в письмовій формі. Довіреність є завжди строковою угодою. У довіреності обов'язково має бути зазначена особа, якій вона видана.

За змістом та обсягом повноважень, що їх отримує представник, розрізняють три види довіреностей: генеральні (загальні), спеціальні та разові.

Генеральна довіреність видається на вчинення широкого кола угод та юридичних дій (наприклад, генеральною є довіреність, яка видається керівникові філії юридичної особи).

Спеціальна довіреність видається представникові на здійснення багатьох однорідних юридичних дій. До спеціальних можна віднести довіреність на представництво у суді, довіреність, яка видається експедиторові на отримання вантажів від залізниці.

Разова довіреність видається для вчинення однієї конкретної угоди або іншої юридичної дії (наприклад, довіреність на отримання зарплати, на підписання певного договору).

Довіреність має бути складена у письмовій формі, про це свідчить саме визначення довіреності, яке міститься в ст. 64 ЦК України. У деяких випадках ставиться вимога, щоб довіреність була не просто письмовою, але й посвідченою нотаріусом. Довіреність на укладення угод, що потребують нотаріальної форми (наприклад, довіреність на купівлю-продаж будинку), а також на вчинення дій щодо державних, кооперативних та інших громадських організацій має бути нотаріально посвідчена, за винятком випадків, передбачених законодавством ч. 1 ст. 65 ЦК України.

2. Зовнішньоекономічний договір. Форма та порядок реєстрації

Міжнародне економічне співробітництво в сучасних умовах є великим стимулом розвитку світової економіки. Зовнішня торгівля всіх країн збільшується значно скоріше на відміну їх сукупного національного продукту. Зараз неможливо уявити країну, народне господарство якої розвивалось би без її участі в світовому господарчому обміні; від ступеню інтеграції економіки в міжнародний розподіл праці залежить рівень промислового та сільськогосподарського виробництва. Активізація зовнішньоекономічних зв'язків стала однією з головних вимог функціонування економічного комплексу країн на сучасному етапі - із залученням найновіших досягнень науки і техніки, здатних забезпечити інтенсивний розвиток промислового та сільськогосподарського виробництва.

Способом здійснення комерційних операцій в більшості видів співробітництва являються *зовнішньоекономічні угоди*, при укладенні яких виникають конкретні права та обов'язки цивільно-правового характеру для сторін, що є суб'єктами угоди. Серед цих угод центральне місце посідає договір купівлі - продажу.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) - є матеріально оформлена угода двох чи більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та інших іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їхніх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності (ст. 1 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.1991 року № 959- XII, в подальшому - Закон).

Він укладається лише у письмовій формі суб'єктами, здатними до його укладення відповідно до законодавства України або місця укладення договору (контракту). Загалом зовнішньоекономічні угоди укладаються відповідно до законодавства України та міжнародних угод, міжнародних звичаїв, рекомендацій міжнародних органів та організацій, якщо це не заборонено прямо та у виключній формі законодавством України.

Всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності мають рівне право здійснювати будь - які її види, прямо не заборонені законами України, незалежно від форм власності та інших ознак. Втручання державних органів у зовнішньоекономічну діяльність її суб'єктів у випадках не передбачених Законом, в тому числі і шляхом видання підзаконних актів, які створюють для її здійснення умови, гірші від встановлених у Законі, є обмеженням права здійснення зовнішньоекономічної діяльності як таке забороняється.

Фізичні особи мають право здійснювати зовнішньоекономічну діяльність з моменту набуття ними цивільної дієздатності. Фізичні особи, які мають постійне місце проживання на території України, мають зазначене право, якщо вони зареєстровані як підприємці згідно з Законом України "Про підприємництво". У тому випадку, коли вищезазначені особи не мають постійного місця проживання на території України - вони мають це право, якщо вони є суб'єктами господарської діяльності за законом держави, в якій вони мають постійне місце проживання або громадянами якої вони є. Юридичні особи мають право здійснювати зовнішньоекономічну діяльність відповідно до їх статутних документів з моменту набуття ними статусу юридичної особи. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності здійснюють вищезазначене право після державної реєстрації їх як учасників зовнішньоекономічної діяльності.

Згідно діючого законодавства, права та обов'язки сторін за зовнішньоекономічним договором (контрактом) визначаються *правом країни, обраної сторонами під час укладення договору* (контракту) або внаслідок подальшого погодження. За відсутності такого погодження застосовується право країни, де заснована, має своє місце проживання або основне місце діяльності сторона, яка є продавцем у договорі купівлі – продажу.

Умови, які повинні та можуть бути передбачені зовнішньоекономічним договором (контрактом), установлює, зокрема, "Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)", затверджене наказом Міністерства економіки №201 від 06.09.2001 (Додаток А).

До *обов'язкових умов договору* (контракту) належать:

- назва, номер договору (контракту),
- дата й місце його укладення;
- преамбула із зазначенням повного та скороченого найменування сторін та найменування документів, якими керуються контрагенти під час укладення договору (контракту);

- предмет договору (контракту; його опис та встановлюється точне найменування, характеристика, модель, сорт і таке інше);
- кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг; встановлюється одиниця виміру кількості, порядок визначення кількості, система вимірів та ваги; визначити якість товарів в контракті купівлі – продажу - значить встановити якісну характеристику товару, тобто сукупність властивостей, що визначають придатність товару для використання його за призначенням у відповідності із потребами покупця, а вибір саме способу визначення якості (по стандарту, по технічним умовам, по специфікації, по опису, по первинному огляду, по змісту окремих речовин в товарі, по виходу готового продукту, за натуральною вагою) залежить від характеру товару, від практики, яка склалася в міжнародній торгівлі цим товаром, а також інших умов);
- базисні умови поставки товарів (приймання/ здачі виконаних робіт або послуг), у тому числі з використанням Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів у редакції 2000 року (Указ Президента України від 4 жовтня 1994 року “Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів”);
- ціна та загальна вартість договору (контракту; Указ Президента України “Про заходи щодо вдосконалення кон’юктурно – цінової політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності” від 10 лютого 1996 року, “Положення про індикативні ціни у сфері зовнішньоекономічної діяльності” затверджене Указом Президента України від 10 лютого 1996 року № 124/96);
- умови платежів (включають в себе спосіб платежу, засоби платежу, форму платежу);
- упаковка та маркування (основне завдання - запобігання пошкодженню товарів та запобігання загибелі і пошкодженнь при їх транспортуванні від продавця до покупця);
- гарантії та технічне обслуговування;
- порядок здачі і приймання товару;
- форс - мажорні обставини;
- санкції та рекламації;
- арбітраж;
- юридичні адреси,
- поштові та платіжні реквізити сторін.

За домовленістю сторін у договорі (контракті) можуть передбачатися *додаткові умови*: страхування; гарантії якості; залучення субвиконавців до договору (контракту), агентів, перевізників; норми завантаження (розвантаження); передача технічної документації на товар; збереження торгових марок; порядок сплати податків, мит, зборів; захисні застереження; момент початку дії договору (контракту); кількість

підписаних примірників договору (контракту); можливість і порядок внесення доповнень та змін до договору (контракту) і так далі.

Зазначеним Положенням та іншими нормативними актами встановлено спеціальний порядок підписання зовнішньоекономічного договору (контракту). У разі його укладення фізичною особою договір підписується тільки нею. Від імені інших суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності контракт підписують дві особи: така, що має право підпису контракту згідно з посадою (передбачається в установчих документах), та особа яку уповноважено довіреністю, виданою за підписом керівника суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності одноособово, якщо установчі документи не передбачають інше.

Окремі види зовнішньоекономічних договорів (контрактів) з 22 листопада 1994 року підлягають обліку (реєстрації) в Міністерстві економіки України та уповноважених ним органах відповідно до Указу Президента України "Про облік окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів)" від 7 листопада 1994 року (в редакції від 17 листопада 1994 року). Встановлений порядок обліку (реєстрації) контрактів виконує декілька функцій, зокрема сприяє контролю за надходженням валютної виручки в Україну. Основними засадами запровадженого порядку реєстрації договорів є наступні:

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

Реєстрація зовнішньоекономічних договорів здійснюється у відповідності з "Порядком здійснення реєстрації зовнішньоекономічних договорів (контрактів). Реєстрації підлягають зовнішньоекономічні договори (контракти), укладені суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України всіх форм власності, предметом яких є товари, зазначені в переліках, що затверджуються в установленому порядку Міністерством економіки України. До них належать:

- товари, відносини з реекспорту яких регулюються чинним законодавством України та міжнародними договорами України;
- товари походженням з України, щодо яких міжнародними договорами України передбачені добровільні обмеження експорту з метою запобігання демпінгу;
- товари походженням з України, щодо яких здійснюються антидемпінгові процедури;
- товари походженням з України, імпорт яких до інших держав квотується, контингентується, ліцензується відповідно до законодавства цих держав або нормативних актів економічних угруповань, митних союзів;

– та інше.

Для реєстрації зовнішньоекономічного договору (контракту) суб'єкт господарювання, який є стороною контракту, подає до компетентних органів такі документи:

- 1) інформаційну карту зовнішньоекономічного договору (контракту) за формою та порядком заповнення, що встановлюється Міністерством зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі України;
- 2) оригінал зовнішньоекономічного договору (контракту) та його копію, завірену в установленому порядку керівником суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. У разі, якщо зовнішньоекономічний договір (контракт) підписаний фізичною особою, його копія засвідчується в установленому порядку;
- 3) документ про оплату послуг за реєстрацію цього договору.

Якщо суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності України, який звернувся за реєстрацією, доручає виконання зовнішньоекономічного договору (контракту) іншому суб'єктові зовнішньоекономічної діяльності України, подаються також оригінал договору доручення та його копія, завірена в установленому порядку керівником суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. У разі потреби органи реєстрації можуть вимагати інші необхідні документи.

За підсумками розгляду орган реєстрації ухвалює рішення про реєстрацію зовнішньоекономічного договору (контракту) або про відмову в такій реєстрації з підстав, передбачених Положенням про порядок реєстрації окремих видів зовнішньоекономічних договорів (контрактів). Документом, що підтверджує реєстрацію договору, є картка реєстрації - обліку зовнішньоекономічного договору (контракту). Вона видається суб'єктові господарювання України у двох примірниках, один із яких залишається у суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності України. Другий примірник суб'єкт господарювання подає до митних органів, де він і залишається після митного оформлення відповідних товарів. Картка дійсна для митного оформлення товарів, що є предметом відповідного договору (контракту), до кінця поточного календарного року і втрачає чинність після здійснення митного оформлення товарів, що експортуються, в повному обсязі, передбаченому договором (контрактом).

Завдання для індивідуальної роботи:

Теми реферативних робіт:

1. Сутність, види та механізм дії зовнішньоторгових контрактів.
2. Структура та зміст Конвенції ООН про угоди міжнародної купівлі - продажу.
3. Вплив міміки та жестів під час проведення переговорів на їх ефективність
4. Підготовка до укладення зовнішньоторговельного контракту
5. Організація та правила проведення переговорів

6. Вплив міміки та жестів під час проведення переговорів на їх ефективність
7. Особливості змісту міжнародного договору консигнації та їх значення у зовнішньоекономічній діяльності підприємства.

Тестові завдання:

1 Зовнішньоекономічний договір (контракт) – це:

1. діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами
2. діяльність суб'єктів господарської діяльності України побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами
3. матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у ЗЕД
4. продаж товарів українським суб'єктам ЗЕД іноземними суб'єктами господарської діяльності

2 Зовнішньоекономічний договір (контракт) має право підписувати

1. директор підприємства
2. уповноважена особа, що зазначена в Уставі підприємства або особа, котра має довіреність на право підписання зовнішньоекономічного контракту
3. зам директора по зовнішньоекономічній діяльності підприємства
4. все перелічене в відповідях 1, 2 та 3

3 Валютні кошти – це:

1. іноземна валюта готівкою
2. платіжні документи (чеки, векселі, депозитні сертифікати, акредитиви та інші) в іноземній валюті
3. цінні папери (акції, облігації, купони до них, бони, векселі та інші) в іноземній валюті
4. все перелічене в відповідях 1, 2 та 3

4 Момент здійснення експортного (імпортного) контракту – це:

1. момент перетину товаром митного кордону України або переходу права власності на зазначений товар, що експортується або імпортується від продавця до покупця
2. момент, на який здійснено всі обов'язки за зазначеним контрактом, включаючи оформлення векселів або укладення кредитних угод

3. момент повної оплати за відправлений товар згідно контракту
4. все перелічене в відповідях 1, 2 та 3

5 Момент здійснення експорту (імпорту) – це:

1. момент перетину товаром митного кордону України або переходу права власності на зазначений товар, що експортується або імпортується від продавця до покупця
2. момент, на який здійснено всі обов'язки за зазначеним контрактом, включаючи оформлення векселів або укладення кредитних угод
3. момент повної оплати за відправлений товар згідно контракту
4. все перелічене в відповідях 1, 2 та 3

6 Громадяни-резиденти – це:

1. громадяни (у тому числі іноземні громадяни, а також особи без громадянства), які постійно проживають в Україні, у тому числі ті, які тимчасово перебувають за кордоном
2. іноземні громадяни, особи без громадянства та громадяни України, які постійно проживають за кордоном, у тому числі ті, які тимчасово перебувають на території України
3. громадяни (у тому числі іноземні громадяни, а також особи без громадянства), які постійно не проживають в Україні, у тому числі ті, які тимчасово перебувають за кордоном
4. іноземні громадяни, а також особи без громадянства, які постійно проживають в Україні, у тому числі ті, які тимчасово перебувають за кордоном

7 Громадяни-нерезиденти – це:

1. громадяни (у тому числі іноземні громадяни, а також особи без громадянства), які постійно проживають в Україні, у тому числі ті, які тимчасово перебувають за кордоном
2. іноземні громадяни, особи без громадянства та громадяни України, які постійно проживають за кордоном, у тому числі ті, які тимчасово перебувають на території України
3. іноземні громадяни, особи без громадянства та громадяни України, які постійно не проживають за кордоном, у тому числі ті, які тимчасово перебувають на території України
4. за винятком осіб без громадянства та громадяни України, які постійно проживають за кордоном, у тому числі ті, які тимчасово перебувають на території України

8 В якому пункті правильно визначена давальницька сировина?

1. сировина, матеріали, напівфабрикати увезені на митну територію України іноземним замовником (чи закуплені іноземним замовником за іноземну валюту на території України) або

- вивезені за її межі українським замовником для використання при виготовленні готової продукції з наступним поверненням усієї продукції або її частини до країни власника (чи реалізацію в країні виконавця замовником або за його дорученням виконавцем)
2. готові вироби, що не підлягають вивезенню та ввезенню з/на територію України
 3. сировина та продукція з неї, що забороняється до вивезення/ввезення законодавством України
 4. будь-яка сировина, що може бути перероблена чи оброблена на території іншої держави

9 Демпінг – це:

1. продаж товарів за цінами, нижчими від контрактних, на міжнародних товарних ринках, за умови, що низький рівень ціни не зумовлюється відповідним рівнем витрат виробництва цього товару
2. продаж товарів за цінами, вищими від контрактних, на міжнародних товарних ринках, за умови, що низький рівень ціни не зумовлюється відповідним рівнем витрат виробництва цього товару
3. продаж товарів за цінами, вищими, ніж на міжнародних товарних ринках
4. продаж товарів у кредит резиденту України за цінами вищими світових

10 Договір доручення:

1. договір, за яким одна сторона (повірений) зобов'язується виконати від імені й за рахунок другої сторони (довірителя) певної юридичної дії
2. договір, за яким довіритель зобов'язується виконати певні юридичні дії
3. договір, за яким комісіонер зобов'язується одержати нагороду за певні фізичні дії
4. договір, предметом якого є консигнаційна операція

11 Договір комісії:

1. договір, за яким одна сторона (комісіонер) зобов'язується за дорученням другої сторони (комітента) за винагороду вчинити одну або кілька угод від свого імені за рахунок комітента, не передбачає переходу прав власності щодо товару, що експортується (імпортується), тому комісіонер не може розпоряджатися товаром на свій розсуд
2. договір, за яким комітент за винагороду зобов'язується за рахунок комісіонера реалізувати товар

3. договір, за яким одна сторона передає іншій товар безкоштовно
4. договір, за яким комітент розміщує товар на МЛС, що належить комісіонеру

12 Договір поставки:

1. договір, за яким одна сторона (повірений) зобов'язується виконати від імені й за рахунок другої сторони (довірителя) певної юридичної дії
2. договір між продавцем і покупцем, що зазначає вид, обсяг, якісні характеристики товару, що поставляється, ціну, терміни поставки, вид транспорту, що використовується для поставки
3. договір, за яким одна сторона (комісіонер) зобов'язується за дорученням другої сторони (комітента) за винагороду вчинити одну або кілька угод від свого імені за рахунок комітента, не передбачає переходу прав власності щодо товару, що експортується (імпортується), тому комісіонер не може розпоряджатися товаром на свій розсуд
4. договір, за яким одна сторона передає іншій товар безкоштовно

13 Сертифікат відповідності – це:

1. документ, виданий відповідно до правил системи сертифікації, який свідчить, що належним чином ідентифікована продукція, процес або послуга відповідають конкретному стандарту або іншому нормативному документу
2. документ, виданий ДМСУ
3. документ, виданий НБУ
4. документ, виданий КМУ

14 Тара – це:

1. основний елемент пакування, який є виробом для розміщення продукції
2. частина товару, яка розширює його функціональні властивості
3. основний елемент товару
4. основний елемент у виробництві товару

15 Тара експортна – це:

1. тара, призначена для захисту товару від пошкоджень
2. тара, призначена для транзиту товарів
3. тара, призначена тільки для реекспорту товарів
4. тара, призначена для постачання продукції за кордон

16 Тара імпортна – це:

1. тара, призначена для постачання продукції за кордон
2. тара, яка надійшла із-за кордону
3. тара, призначена для транзиту товарів

4. тара, призначена тільки для реекспорту товарі

17 Товарний знак – це:

1. позначення, не зареєстроване, що міститься тільки на пакуванні товарів
2. позначення, не зареєстроване, що міститься тільки на товарі
3. позначення, не зареєстроване, що міститься тільки в провізних документах
4. позначення, зареєстроване в установленому порядку, що міститься на товарах, пакуванні або в документації, яка пов'язана з реалізацією і застосовується для відрізнення товарів одного підприємства

18 Торговельна країна – це:

1. країна, на території якої зареєстрована (мешкає) юридична або фізична особа, з якою вітчизняна особа уклала договір
2. країна, що має право на торгівлю
3. країна, що має державні митні органи
4. країна, що має Парламент

19 В якому розділі зовнішньоекономічного контракту визначаються вид транспорту та базисні умови постачання?

1. предмет договору
2. базисні умови поставки товару
3. умови здавання товару
4. додаткові умови

20 В якому розділі зовнішньоекономічного контракту визначаються гарантії якості товарів та умови страхування?

1. предмет договору
2. базисні умови поставки товару
3. умови здавання товару
4. додаткові умови

Практичне заняття № 6

Тема: ПІДПРИЄМСТВА З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ (ПІІ)

Питання для обговорення:

1. Мета та порядок створення ПІІ.
2. Характеристика основних етапів створення ПІІ.
3. Реалізація продукції ПІІ на внутрішньому та зовнішньому ринках.
4. Пріоритетні напрямки створення ПІІ в Україні.
5. Управління ПІІ.
6. Ефективність функціонування ПІІ.

Ключові поняття:

Іноземні інвестори, іноземні інвестиції, підприємство з іноземними інвестиціями, види іноземних інвестицій, форми іноземних інвестицій, форми стимулювання іноземної інвестиційної діяльності, спільне підприємство, порядок створення спільних підприємств, оцінка ефективності спільних підприємств.

Теоретична частина

1. Порядок та умови здійснення іноземних інвестицій

Спільне підприємництво – це діяльність, що ґрунтується на співробітництві з іноземними партнерами, організаціями чи підприємцями та на спільному розподілі прибутків і ризиків від його здійснення.

Типові форми спільного підприємництва:

- *Ліцензування* – фірма (ліцензіар) вступає в стосунки з фірмою або державою (ліцензіат) на закордонному ринку, пропонуючи права на використання виробничого процесу, товарного знака, патенту, торговельного секрету в обмін на ліцензійний платіж.
- *Управління за контрактом* – фірма надає іноземному партнеру „ноу-хау” у сфері управління, а той забезпечує необхідний капітал та його використання з максимальною орієнтацією на ефективну реалізацію отриманих управлінських послуг.
- *Спільне підприємство* – довгострокова форма співробітництва з поєднанням зусиль різнонаціональними партнерами в інвестуванні, управлінні, розподілі доходів і ризиків.

Таблиця 6.1 – Форми стимулювання іноземної діяльності

Форми	Інструменти
1	2
1. Фінансово-кредитне стимулювання	1.1 Безпроцентні кредити 1.2 Пільгові кредити 1.3 Інвестиційні гарантії

Продовження таблиці 6.1

1	2
2. Податкове стимулювання	2.1 Зниження ставки податку 2.2 Податкові угоди з іншими країнами 2.3 Зняття податків на реінвестиції 2.4 Безмитний імпорт обладнання і сировини 2.5 Прискорена амортизація 2.6 Податкові кредити
3. Стимулювання інфраструктурного забезпечення	3.1 Надання землі, будівель і споруд у безкоштовне користування або за пільговими цінами 3.2 Субсидії на користування енергією 3.3 Транспортні гранти 3.4 Пільги з фрахту
4 Стимулювання конкретних інвестиційних проектів	4.1 Гранти ресурсно- і природозберігаючого обладнання 4.2 Гранти проектів, орієнтованих на підвищення кваліфікації і перепідготовку кадрів, поліпшення умов праці
5 Протекціоністські заходи	5.1 Диференційовані тарифи

Цільова орієнтація інвестицій:

- *Прямі* – Забезпечують одержання прибутку та контроль за капіталовкладеннями з боку інвестора. Не менше 10% власності фірми.
- *Портфельні (непрямі, пасивні)* – збільшують портфель інвестицій інвестора, але не надають йому прямого контролю за діяльністю або реалізацією зарубіжних активів.

Іноземні інвестиції – цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності з метою одержання прибутку або досягнення соціального ефекту.

Потреби економіки України в інвестиціях становлять більше 40 млрд. дол.

Іноземні інвестори – це суб'єкти, які здійснюють інвестиційну діяльність на території України.

- *юридичні особи* – створені відповідно до законодавства іншої держави;
- *фізичні особи* – іноземці, які не мають постійного місця проживання на території України і не обмежені у дієздатності;
- *іноземні держави, міжнародні урядові та неурядові організації*;
- *інші іноземні суб'єкти інвестиційної діяльності*, які визначаються такими відповідно до законодавства України.

Види іноземних інвестицій та їх характеристика представлені в таблиці 6.2

Таблиця 6.2 – Види іноземних інвестицій

Вид іноземних інвестицій	Характеристика
<i>іноземна валюта</i>	повинна бути визнана конвертованою Національним банком України
<i>валюта України</i>	при реінвестиціях в об'єкт первинного інвестування чи в будь-які об'єкти інвестування відповідно до законодавства України за умови сплати податку на прибуток
<i>рухоме і нерухоме майно</i>	та пов'язані з ним майнові права
<i>цінні папери</i>	а також корпоративні права, виражені у конвертованій валюті
<i>грошові вимоги</i>	та права на вимоги виконання договірних зобов'язань, які гарантовані першокласними банками і мають вартість у конвертованій валюті, підтверджену згідно з законами країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями
<i>права інтелектуальної власності</i>	вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно з законами країни інвестора, а також експертною оцінкою в Україні
<i>право на господарську діяльність</i>	включаючи права на користування надрами та використання природних ресурсів

Іноземні інвестиції та інвестиції українських партнерів, включаючи внески до статутного фонду підприємств, оцінюються в іноземній конвертованій валюті та у валюті України за домовленістю сторін на основі цін міжнародних ринків.

Форми здійснення іноземних інвестицій:

- підприємство з 100%-ю власністю
- часткова участь у підприємстві
- придбання рухомого та нерухомого майна
- концесії

2. Механізм функціонування підприємств з іноземними інвестиціями

Підприємство з іноземними інвестиціями – це підприємство (організація) будь-якої організаційно-правової форми, іноземна інвестиція в статутному фонді якого, за його наявності, становить не менше 10%.

Мотивація створення спільних підприємств:

1. підвищення конкурентоспроможності товару на ринку та галузі в цілому;
2. пошук додаткових фінансових і матеріальних ресурсів;
3. доступ до сучасних технологій і передового управлінського досвіду;

4. використання торгової марки партнера для покращення процесу збуту;
5. розвиток експортної бази і скорочення нераціонального імпорту;
6. покращення матеріально-технічного забезпечення за рахунок отримання від закордонного партнера комплектуючих вузлів і деталей;
7. розподіл комерційного ризику з іноземним партнером у випадку фінансового краху;
8. проникнення на конкретний географічний ринок.

Показники, що характеризують потенційного зарубіжного партнера:

- розміри активів та їх динаміка за останні два-три роки;
- співвідношення між власниками і запозиченими капіталами;
- співвідношення між основним і оборотним капіталом;
- кількість зайнятих на підприємстві;
- динаміка отриманого прибутку за останні 2-3 роки.

Порядок створення спільного підприємства:

- 1) вибір сфери діяльності СП;
- 2) оцінка українського партнера;
- 3) пошук і оцінка зарубіжного партнера;
- 4) попередні переговори;
- 5) техніко-економічні розрахунки;
- 6) підготовка проектів установчих документів;
- 7) остаточні переговори;
- 8) реєстрація СП як юридичної особи у місцевому органі влади;
- 9) реєстрація іноземної інвестиції;
- 10) реєстрація СП у податковій інспекції та органах державної статистики;
- 11) відкриття банківських рахунків.

Відмова в державній реєстрації іноземних інвестицій можлива лише у разі порушення встановленого порядку реєстрації. Відмова з мотивів її недоцільності не припустима.

Характеристика підприємств з іноземним капіталом:

- з тривалим строком діяльності (понад 20 років);
- із середнім строком діяльності (10-20 років);
- з коротким строком діяльності (менше 10 років).

Підприємство з іноземними інвестиціями самостійно визначає умови реалізації продукції (робіт, послуг) включаючи ціну на них.

3. Оцінка ефективності створення і діяльності СП

Оцінка економічної доцільності інвестиційного проекту:

- 1) прибуток від реалізації;

- 2) чистий прибуток;
- 3) річна і середньорічна рентабельність капітальних вкладів;
- 4) внутрішня норма рентабельності;
- 5) термін окупності проекту;
- 6) валютна самоокупність.

Прибуток від реалізації продукції в t-році визначається:

$$P_t = P_{St} \times k + P_{ct} - C_t,$$

де P_t - прибуток від реалізації;

P_{St} – валютна виручка від реалізації продукції в t-році;

k - курс Національного банку для перерахування іноземної валюти в національну;

P_{ct} – виручка від реалізації продукції на внутрішньому ринку в t-році;

C_t – повна собівартість реалізованої продукції в t-році.

Балансовий прибуток – це сума прибутку від реалізації продукції, процентів за зберігання коштів у банку, інших виробничих і невиробничих надходжень з відрахуванням податку, виплат по кредиту, включаючи проценти та інші платежі.

Чистий прибуток – це різниця між балансовим прибутком і сумою податків, що сплачується до Держбюджету.

Основні податкові платежі: - Акцизний збір

- Податок на додану вартість
- Плата за землю
- Соціальне страхування
- Податок на прибуток.

Інтегральний ефект від реалізації інвестиційного проекту розраховується за формулою:

$$NPV = \sum (P_{nt} + A_t - K_t) \times a_t + L_t \cdot a_t,$$

де P_{nt} – чистий прибуток;

A_t - амортизаційні відрахування;

K_t – капітальні витрати по усіх джерелах фінансування;

L_t – ліквідна вартість;

a_t - коефіцієнти дисконтування.

- 1) $NPV > 0$ – підвищення внутрішньої норми рентабельності проекту над витратами;
- 2) $NPV < 0$ – інвестиційний проект недоцільно реалізувати;
- 3) $NPV = 0$ - інвестиційний проект не має чистого прибутку.

Якщо в інвестиційному проекті беруть участь дві або більше сторін, то прибуток між ними розподіляється відповідно до статутних документів або до внеску до Статутного фонду спільного підприємства.

Прибуток, що одержує національний інвестор (P_{nm}) розраховується за формулою:

$$P_{nm} = P_{nt} \times \lambda,$$

де λ - частина чистого прибутку, що має одержати національний інвестор.

P_{nt} – чистий прибуток

Прибуток, що одержує іноземний інвестор (P_{nt}) розраховується за формулою:

$$P_{nt} = P_{nt} \times \gamma,$$

де γ - частина чистого прибутку, що отримує іноземний інвестор.

Питання для самостійного опрацювання та самоперевірки:

1. У чому різниця між поняттями ППІ та СП?
2. Яка доля українського інвестора повинна бути у статутному фонді ППІ?
3. В чому полягає мета створення ППІ?
4. Які засновницькі документи необхідні для створення ППІ?
5. Який етап в процесі створення ППІ Ви вважаєте основним і чому?
6. Чи потрібна спеціальна реєстрація ППІ в Україні?
7. Чи мають ППІ пільги щодо оподаткування?
8. Які пільги мають ППІ?
9. Скільки засновників може бути в ППІ?
10. Хто є власником ППІ?
11. Як здійснюється розподіл прибутку ППІ?
12. Які показники характеризують ефективність функціонування ППІ?
13. Який вищий орган керування ППІ?
14. Чи може головним бухгалтером ППІ бути іноземець?
15. Яка різниця між балансовим прибутком і прибутком до розподілення для ППІ?

Завдання для індивідуальної роботи:

Теми реферативних робіт:

1. ППІ в Україні.
2. Особливості діяльності ППІ в Україні.
3. Законодавство про іноземні інвестиції в Україні.
4. Структура управління ППІ.

Практичне заняття № 7

Тема: СТРАХУВАННЯ ТА ТРАНСПОРТНІ ПОСЛУГИ У ЗЕД

Питання для обговорення:

1. Організація міжнародних перевезень. Основні види транспорту.
2. Морські перевезення
3. Залізничні перевезення
4. Автомобільні перевезення
5. Повітряні перевезення
6. Регулювання міжнародних транспортних перевезень
7. Документальне оформлення зовнішньої торгівлі
8. Види страхування на транспорті.
9. Мета створення і суть гармонізованої системи опису та кодування товарів.

Ключові поняття:

Міжнародне транспортне перевезення, перевізник, залізнична накладна, транспортна конвенція, коносамент, транспортний тариф, фрахт, фрахтова ставка, чартер, лінійне і трапове судноплавство; страхування, обов'язкове страхування, добровільне страхування, торговельний ризик, фінансовий ризик, ціна контракту.

Теоретична частина

Міжнародними перевезеннями (міжнародними сполученнями) - є перевезення вантажів і пасажирів між двома і більше країнами.

Міжнародні сполучення бувають: прямі, прямі змішані, змішані.

Транспортне забезпечення ЗЕД являє собою систему, яка складається із сукупності технічних, технологічних елементів, економічних, комерційно-правових, організаційних впливів, різних методів управління транспортними операціями у сфері обігу і споживання виробництва, обігу і споживання продукції, товарів, які перевозяться між сторонами.

Класифікація транспортних операцій, що використовуються у зовнішньоекономічній діяльності, представлена в таблиці 7.1.

Таблиця 7.1 – Класифікація транспортних операцій

Ознака класифікації	Види транспортних операцій	
За предметом транспортних операцій	пасажирські	
	вантажні	
За видом транспортних операцій	водні	Морські і річні
	залізничні	
	автомобільні	
	авіаційні	
	змішані	
	трубопроводні	

Продовження таблиці 7.1

Залежно від транспортної характеристики товару	із сухим вантажем	
	з наливним вантажем	
	з газоподібним вантажем	
За періодичністю транспортних операцій	регулярні	Лінійне судноплавство Повітряне сполучення
	нерегулярні	Трапове судноплавство Чартерні рейси
Залежно від порядку проходження кордону	перевантажувальні	
	без перевантажувальні	
Залежно від завершення перевезення в сусідні країни	сусідні	
	транзитні	
	кільцеві	
Залежно від місця проведення транспортних операцій	внутрішні	
	міжнародні	

Етапи міжнародного перевезення вантажу:

1. по території країни-експортера
2. по транзитній або морській дільниці
3. по території країни-імпортера

2 Значення і види міжнародних сполучень

Основні операції міжнародного перевезення вантажів:

1 група: - аналіз (тарифів, умов перевезень, кон'юнктури транспортних ринків);

- планування (зовнішньоторговельних перевезень, транспортних затрат).

2 група: - укладання договору перевезення;

- страхування;

- підготовка товару до транспортування;

- розробка транспортної і товаросупровідної документації;

- виконання операцій (митних, санітарних, ветеринарних і под.);

- організація контролю за перевезенням вантажу.

3 група: - вирішення спірних питань.

Перевізниками міжнародних вантажів є національні транспортні системи:

- транспортні засоби
- транспортні шляхи
- аеропорти, порти, вокзали
- термінали

Чинники вибору виду транспорту для міжнародних перевезень:

- види вантажу
- відстань і маршрут перевезення
- фактор часу

- вартість перевезення: - 15-25% від вартості більшості товарів
 - 90-95% вартості насичених вантажів
 - 0,3-1,0% вартості дорогого обладнання.

3 Види транспорту

Водний транспорт: морський і річний.

Переваги – низька собівартість, велика вантажопідйомність.

Недоліки – невелика швидкість, сезонність, низька пропускна здатність портів і каналів.

Класифікація та характеристика видів судноплавства, сухопутного та повітряного транспорту наведено в таблицях 7.2 та 7.3.

Таблиця 7.2 – Види судноплавства

Види судноплавства		
<i>лінійне</i>		<i>трампове</i>
▪ стійкі вантажопотоки		▪ нерегулярність
▪ регулярні перевезення		▪ плата за фрахтовими ставками
▪ дотримання строків розкладу		
▪ відносно стабільні ціни		
▪ експлуатація спеціального тоннажу		
▪ широка мережа агентів		
одностороннє	спільне	

Таблиця 7.3 – Характеристика міжнародного сухопутного і повітряного транспорту

Вид транспорту	Переваги	Недоліки
<i>Залізничний</i>	▪ дешевий	▪ залежність від колії
	▪ малі ризики	
	▪ не залежить від кліматичних умов	
	▪ перевезення різних видів вантажів одним потягом	
	▪ велика вантажопідйомність	
<i>Автомобільний</i>	▪ економічний	▪ швидка зношуваність
	▪ велика швидкість	▪ перевезення малих партій
	▪ низька собівартість	
	▪ мобільність	
<i>Повітряний</i>	▪ висока швидкість	▪ залежність від погоди
	▪ експрес-доставка	▪ дорогий
	▪ висока збереженість	▪ високі ризики
	▪ маневреність	▪ обмеження вантажопідйомності
<i>Трубопровідний</i>	▪ дешевий	▪ великі затрати на будівництво
	▪ не залежить від клімат. умов	▪ залежність експортера від імпортера
	▪ висока швидкість	
	▪ цілодобовий режим	
	▪ велика вантажопідйомність	

Основні документи при водному сполученні:

1. *Коносамент* – документ, який видає судновласник вантажовідправникові в підтвердження прийняття вантажу до перевезення морським шляхом. Крім основного примірника, коносамент має ще 2 або 3 оригінали, на яких перевізники або їх агент ставлять свої підписи і печатку. Існують також копії без права передання, що не підписуються і не мають юридичної чинності.

Виконує три функції: майнову, товаророзпорядчу і договірну. Буває чистий, іменний, прямий, на пред'явника, наскрізний, ордерний.

2. *Чартер* – договір на перевезення вантажу трамповими суднами.

Трамповими називаються судна, що здійснюють нерегулярні рейси, без чіткого розкладу, і скеровуються судновласниками туди, де з боку фрахтувальників є попит на тоннаж. Перевозять ліс, руду, вугілля, зерно, нафтопродукти й інші вантажі, що перевозяться навалом або наливом.

Види фрахтування суден:

- *на один рейс* – за якими судновласник одним рейсом перевозить вантаж з одного або кількох портів відправлення в один або кілька портів призначення;
- *на наступні рейси* – застосовується при перевезеннях великої кількості однорідного вантажу в тому самому напрямку кількома послідовними рейсами;
- *за генеральним контрактом* – судновласник зобов'язується протягом конкретного періоду перевезти певну кількість вантажу;
- *тайм-чартер* – це договір про оренду судна, коли все судно або його частина передається на конкретний час у розпорядження фрахтувальника для перевезення вантажів у будь-яких напрямках. Судновласник повинен тільки утримувати судно у справному стані й оплачувати утримання екіпажу. Фрахтувальник бере на себе всі інші витрати (паливо, портові збори) і сплачує орендну плату судновласнику.
- *Димайз-чартер* – це договір про оренду судна, коли судновласник передає його фрахтувальнику на обумовлений термін разом із командою, члени якої стають службовцями наймача, котрий бере на себе всі витрати щодо судна, в тому числі зарплату екіпажу й орендну плату судновласнику;
- *Бербоут-чартер* – це наймання судна без екіпажу; фрахтувальник бере на себе всі витрати щодо його використання і виплачує орендну плату судновласнику. Цей вид фрахтування широко застосовується під час придбання суден у розстрочку.

Види транспортної документації, що використовується при міжнародних перевезеннях представлена в таблиці 7.4.

Таблиця 7.4 – Види транспортної документації

Вид транспорту	Вид транспортного документа
Морський транспорт	Коносамент
	Чартер
Річковий	Коносамент
Повітряний	Накладна
Автомобільний	Книга МДП
Залізничний	Накладна
Трубопровідний	Прийомо-здаточний акт

Комплекс послуг транспортно-експедиційного обслуговування:

- фрахтування суден і розрахунки за фрахтом;
- розрахункові операції за зовнішньоторговельними контрактами;
- телексна інформація;
- консультації щодо розрахункових і експедиторських операцій;
- митне декларування вантажів;
- вантажно-розвантажувальні роботи;
- зберігання вантажу;
- автоперевезення;
- оформлення товаророзпорядчої документації;
- страхування;
- сортування, перетарювання, нагромадження, комплектація вантажних партій складських відправлень;
- маркування і пере маркування вантажів;
- виступ у судах і арбітражах на боці власника вантажу.

4 Регулювання міжнародних транспортних перевезень

Регулювання міжнародних транспортних перевезень виконують:

- міжнародні організації
- транспортні конвенції

Міжнародні організації:

- **ІМО** - міжнародна морська організація 1958р. (до 1982р. – ІМКО)
- **ІНМАРСАТ** – міжнародна організація морського супутникового зв'язку – 1978р.
- **ІКАО** – Міжнародна організація цивільної авіації – 1944р.

Міжнародні транспортні конвенції:

<i>Автомобільні перевезення:</i>	▪ Конвенція про договір міжнародних перевезень вантажів автотранспортом (1961р.)
	▪ Європейська угода про міжнародні автомобільні перевезення небезпечних вантажів (1968р.)
	▪ Конвенція МДП – Митна конвенція з міжнародних перевезень вантажів з використанням книжки міжнародного дорожнього перевезення (МДП) – 1959(1975р.)

Водні перевезення	▪ Брюссельська 1968 Правила Гаага-Вісбі - 1924
	▪ Афінська (1974) перевезення пасажирів
	▪ Конвенція ООН Гамбурзькі правила – 1978р.
	▪ Братиславська – 1955 (1978) перевезення по Дунаю
Залізничні перевезення	▪ Конвенція з міжнародних залізничних перевезень – 1980р. КОТІФ
	▪ Варшавська конвенція – 1998р. СМГС
Повітряні перевезення	▪ Варшавська 1929р. доповнена протоколами Гаагським 1955 р. Гватемальським 1971р. Монреальським 1975р.
	▪ Гвадалахарська 1961 р.
Змішані перевезення	▪ Конвенція ООН з міжнародних змішаних перевезень вантажів 1980р.

Питання для самостійного опрацювання та самоперевірки:

1. Дайте визначення поняття “Транспорт”.
2. В чому полягає основна особливість транспортування?
3. Які державні органи регулюють міжнародні перевезення?
4. Які види міжнародних транспортних перевезень існують?
5. Які чинники слід враховувати під час вибору виду транспорту?
6. Які відмінності між трамповим і лінійним судноплавством?
7. Які функції виконує коносамент? Які види коносаменту існують?
8. Які транспортні документи потрібні для перевезення вантажів автомобільним, залізничним, авіаційним та трубопровідним транспортом?
9. Які види фрахтування суден існують?
10. Які послуги надають транспортно-експедиційні підприємства?
11. Як документально оформляють страхування на транспорті?
12. В чому полягає мета транспортного страхування?
13. За якими принципами здійснюється класифікація товарів по розділах гармонізованої системи опису і кодування товарів?
14. Яку інформацію містить у собі код товару?
15. Які види транспорту найбільш економічні:
 - а) під час вантажних перевезень;
 - б) під час пасажирських перевезень?

Завдання для індивідуальної роботи:

Теми реферативних робіт:

1. Роль України у транспортному зв'язку Схід-Захід.
2. Мета і зміст штрихового кодування товарів.

Тестові завдання:

1 *Транспортні документи – це:*

1. документи, призначені для надання свідоцтв про укладання контракту на перевезення, про приймання товарів перевізником
2. документи, призначені для надання свідоцтв про наміри контрагентів та фактично вчинених ними діях
3. документи, що є свідоцтвом моменту переходу ризиків при перевезенні товарів
4. документи необхідні у відповідності з законодавством різних країн, що підтверджують легальність та правомірність діяльності

2 *Комерційні та фінансові документи – це:*

1. документи, призначені для надання свідоцтв про укладання контракту на перевезення, про приймання товарів перевізником
2. документи, призначені для надання свідоцтв про наміри контрагентів та фактично вчинених ними діях
3. документи, що є свідоцтвом моменту переходу ризиків при перевезенні товарів
4. документи необхідні у відповідності з законодавством різних країн, що підтверджують легальність та правомірність діяльності

3 *Страхові документи – це:*

1. документи, призначені для надання свідоцтв про укладання контракту на перевезення, про приймання товарів перевізником
2. документи, призначені для надання свідоцтв про наміри контрагентів та фактично вчинених ними діях
3. документи, що є свідоцтвом моменту переходу ризиків при перевезенні товарів
4. документи необхідні у відповідності з законодавством різних країн, що підтверджують легальність та правомірність діяльності

4 *Офіційні документи – це:*

1. приймання документи, призначені для надання свідоцтв про укладання контракту на перевезення, про товарів перевізником
2. документи, призначені для надання свідоцтв про наміри контрагентів та фактично вчинених ними діях
3. документи, що є свідоцтвом моменту переходу ризиків при перевезенні товарів
4. документи необхідні у відповідності з законодавством різних країн, що підтверджують легальність та правомірність діяльності

5 *До основних транспортних документів відносяться:*

1. коносамент, товарно-транспортна накладна
2. попередній рахунок, комерційний рахунок, вагове свідоцтво, пакувальний лист, специфікація
3. простий та перевідний вексель
4. страховий лист, страховий сертифікат, страховий поліс

- 6 До основних комерційних документів відносяться:**
1. коносамент, товарно-транспортна накладна
 2. попередній рахунок, комерційний рахунок, вагове свідоцтво, пакувальний лист, специфікація
 3. простий та перевідний вексель
 4. страховий лист, страховий сертифікат, страховий поліс
- 7 До основних фінансових документів відносяться:**
1. коносамент, товарно-транспортна накладна
 2. попередній рахунок, комерційний рахунок, вагове свідоцтво, пакувальний лист, специфікація
 3. простий та перевідний вексель
 4. страховий лист, страховий сертифікат, страховий поліс
- 8 До основних страхових документів відносяться:**
1. коносамент, товарно-транспортна накладна
 2. попередній рахунок, комерційний рахунок, вагове свідоцтво, пакувальний лист, специфікація
 3. простий та перевідний вексель
 4. страховий лист, страховий сертифікат, страховий поліс
- 9 CMR - це:**
1. морська товарно-транспортна накладна
 2. авіаційна товарно-транспортна накладна
 3. залізнична товарно-транспортна накладна
 4. міжнародна товарно-транспортна накладна на перевезення товарів по автомобільним дорогам Європи
- 10 Товаротransпортний документ для перевезення товарів морськими і річковими судами або для змішуваних перевезень називається:**
1. CMR
 2. коносамент
 3. поліс
 4. вексель
- 11 Як розшифрувати скорочення АсМАП?**
1. асоціація міжнародних авіаційних перевезень
 2. асоціація міжнародних автомобільних перевезень
 3. асоціація міжнародних річкових перевезень
 4. асоціація міжнародних морських перевезень

Практичне заняття № 8

Тема: ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗЕД ПІДПРИЄМСТВА

Мета заняття:

1. Застосувати на практиці теоретичні знання студентів щодо визначення ефективності експортно-імпортних операцій.
2. Виробити навички визначення ефективності експортно-імпортних операцій.

СИТУАЦІЙНЕ ЗАВДАННЯ 1

Визначити ефективність експортних операцій, виходячи з даних таблиці 8.1.

Таблиця 8.1 - Експорт товарів зовнішньоторгової фірми

Показники	Од. вимі- ру	Назва товару					
		Фотоапарати, шт.	Телевізори, шт.	Годинники, шт.	Столові набори, шт.	Цемент, кг.	Сухе молоко, кг.
1. Кількість		1500	1200	2000	3000	2500	2500
2. Ціна виробника, C_e	грн.	25,5	150,0	8,0	11,0	1,2	0,8
3. Національні витрати на експорт товару, Z_e	грн.	37,0	180,0	10,0	13,5	2,0	4,0
4. Експортна ціна, V_e	вал. од.	18,0	155,0	9,0	10,0	1,9	0,6
5. Курс валюти, K_v	грн. у вал. од	1,25	1,0	1,15	0,98	0,99	1,1
6. Відсотки за кредит	%	7	6	9	8	9	10
Розрахункова частина							
7. Національна ефективність експорту, X_e							
8. Бюджетна ефективність експорту, $X_{eб}$							
9. Коефіцієнт кредитного впливу, $K_{кр}$							

Продовження таблиці 8.1

10. Національний економічний ефект експорту, E_e : а) з використанням комерційного кредиту б) без використання комерційного кредиту							
11. Ефективність виробництва експортної продукції, X_n							
12. Мінімальна експортна ціна							

Методичні вказівки щодо розв'язання ситуації

1. Національна ефективність експорту:

$$X_e = \frac{B_e K_e}{Z_e}, \quad \text{де } B_e - \text{експортна ціна, вал. одиниць}$$

Z_e – національні затрати на експорт, грн.

K_e – курс валюти.

2. Бюджетна ефективність експорту:

$$X_{eб} = \frac{B_e K_e}{C_e}, \quad \text{де } C_e - \text{ціна виробника, грн.}$$

3. Національний економічний ефект від експорту:

$$E_e = (B_e K_e K_{кр} - Z_e) \cdot P_e, \quad \text{де } K_{кр} - \text{коефіцієнт кредитного впливу;}$$

P_e – кількість експортної продукції.

4. У практиці зовнішньої торгівлі застосовується комерційний кредит, тобто кредит експортера імпортеру або аванс імпортера експортеру і банківський кредит.

$$K_{кр} = \frac{\left(\sum \frac{B_t}{1+P_H}\right)^{T_t}}{B}, \quad \text{де } B_t - \text{валютна платня за товар в } t \text{ році разом з}$$

відсотками за кредит;

- B - номінальна валютна вартість товару
(зовнішньоторгова ціна);
- T - рік поставки товару;
- P_n - норматив ефективності (0,15).

5. Ефективність виробництва експортної продукції: $X_n = \frac{C_e}{3_e}$
6. Мінімальна експортна ціна: $B_{e \min} = \frac{3_e}{K_e}$
7. Абсолютний ефект (збиток) від експорту: $X_a = (B_e - 3_e) \cdot P_e$
8. Результати розрахунків занести в розрахункову частину таблиці 1.
9. За результатами розрахунків зробити висновки.

СИТУАЦІЙНЕ ЗАВДАННЯ 2

Підприємство імпортувало продукцію в асортименті вказаному в таблиці 8.2. Визначити ефективність імпоротної операції.

Вихідні дані про імпорт товарів

Таблиця 8.2 - Імпорт товарів фірми

Показники	Од. вимі ру	Назва товару						
		Чай, кг	Черевики жін. пар	Комплекти Білизни, шт.	Дитячі колиски, шт.	Кухонні меблі шт.	Телевізори шт.	Макаронні вироби кг
1. Кількість імпоротної продукції, Π		1000	1500	2000	500	100	400	2000
2. Витрати на вітчизняне виробництво імпортованих товарів, Z_i	грн.	9,8	9,0	6,0	12,0	150,0	150,0	0,4
3. Валютні витрати на платню за імпортовані товари, B_i	вал. од.	9,7	8,0	5,2	10,0	140,0	135,0	0,25

Продовження таблиці 9.2

4.Ціна поставки імпортованих товарів, $\mathbf{Ц_i}$	вал. од.	8,0	6,5	4,0	8,0	130,	125,0	0,15
5. Вартісна оцінка імпортованого товару, $\mathbf{С}$	грн.	48,0	14,0	16,0	25,0	680,0	500,0	0,8
6.Коефіцієнт купівельної цінності валюти (курс валюти), $\mathbf{К_v}$	грн. за вал. од.	1,02	1,15	1,2	1,1	1,0	0,98	0,95
7.Відсотки за кредит або аванс	%	6	7	10	9	8	11	12
Розрахункова частина								
8.Національна ефективність імпорту, $\mathbf{X_i}$								
9.Бюджетна ефективність імпорту, $\mathbf{X_{iб}}$								
10.Коефіцієнт кредитного впливу, $\mathbf{K_{кр}}$								
11.Національний економічний ефект від імпорту, $\mathbf{E_i}$: а)використання комерційного кредиту б)за рахунок власних коштів								
12.Ефективність використання імпортованого товару, $\mathbf{X_{vi}}$								

Методичні вказівки щодо розв'язання ситуації.

1. Національна ефективність імпорту:
$$X_i = \frac{Z_i}{B_i \cdot K_v}$$

де Z_i – витрати на вітчизняне виробництво імпортованих товарів (аналог), грн.

B_i – валютні витрати на платню за імпортовані товари, вал.од.

2. Бюджетна ефективність імпорту: $Xi\bar{b} = \frac{Ci}{Bi}$

де C_i – ціна поставки імпортованих товарів, вал.од.

3. Національний економічний ефект від імпорту: $E_i = (C - B_i K_{кр} K_e) \cdot \Pi_i$,
де C - вартісна оцінка імпортованих товарів, грн.

$K_{кр}$ – коефіцієнт кредитного впливу:

$$K_{кр} = \frac{\sum B_t(1 + P_n)^{T-t}}{B}$$

де B_t – валютна платня за товар у t році разом із відсотками за кредит;

B - номінальна валютна вартість товару;

T – рік поставки товару;

P_n – норматив ефективності (0,15).

4. Ефективність використання імпортованого товару: $Xvi = \frac{Zi}{Ci}$

5. Результати розрахунків занести в розрахункову частину таблиці 2.

6. За результатами розрахунків зробити висновки.

Питання для самостійного опрацювання та самоперевірки:

1. Коли доцільно імпортувати товар?
2. У якому разі доцільно виготовляти продукцію на експорт?
3. Як впливають кредитні відношення на ефективність імпорту та експорту?
4. Чи однаковий вплив на експорт та імпорт авансових виплат?

Завдання для індивідуальної роботи:

Теми реферативних робіт:

1. Критерії ефективності ЗЕД.
2. Оцінка ефективності зовнішньої торгівлі.
3. Оцінка ефективності функціонування підприємств з іноземними інвестиціями.
4. Оцінка ефективності міжнародного туризму.
5. Ефективність послуг на міжнародному ринку.
6. Доцільність створення вільних економічних зон.
7. Доцільність та можливість створення вільних економічних зон в Україні.

ТЕМАТИКА ІНДИВІДУАЛЬНОЇ НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ

1. Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні
2. Зовнішньоекономічні відносини і проблеми інтеграції України у світове господарство
3. Аналіз ефективності зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів господарської діяльності Чернігівської області
4. Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства «Елегант»
5. Аналіз ефективності зовнішньоекономічних операцій з давальницькою сировиною на прикладі підприємства „Елегант”
6. Етапи становлення міжнародної торгівлі квітковою продукцією
7. Тенденції розвитку міжнародної торгівлі квітковою продукцією, посадковим матеріалом та послугами в сфері квіткового бізнесу
8. Форми і методи виходу на зовнішні ринки із квітковою продукцією
9. Місце та роль зовнішньоторговельних операцій з продажу квіткової продукції
10. Механізм та особливості проведення біржових торгів квітами у світовій торгівлі
11. Правове регулювання експортно-імпортних операцій квіткової продукції в Україні
12. Документальне оформлення експортно-імпортних операцій з квітами та декоративною зеленню в Україні
13. Ефективність зовнішньоторговельних операцій з квітковою продукцією в Україні

Перелік навчально-методичної літератури

Навчальна література

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов / Л.Е. Стровский, С.К.Казанцев, Е.А.Паршина и др.; под ред. Л.Е.Стровского – 2-е изд. - М.: ЮНИТИ, 1999 – 824с.
2. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. - К.: Київ. держ. торг.-екон. ун-т, 1996. - 78 с.
3. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006. – 463с.
4. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів / І.В. Багрова, Н.І. Редіна, В.Є. Власюк, О.О. Гетьман. - Дніпропетровськ, ДДФЕІ, 2002 - 580 с.
5. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів/ І.В.Багрова, Н.І.Редіна, В.Є.Власюк, О.О.Гетьман; За ред. д-ра екон. наук, проф. І.В.Багрової. – Київ, Центр навчальної літератури, 2004. – 580с.
6. Підприємницьке право: збірник нормативно-правових актів станом на 01.09.2004р. / упорядник В.О.Кузнецов. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 1273 с.
7. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник: 2-ге вид., випр. і доп./ За заг. ред. А.І.Кредісова. – К.: ВІРА-Р, 2002. – 552с .

Методична література

1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Методичні вказівки до організації та проведення практичних занять для студентів спеціальності 7.03051001, 8.03051001 „Товарознавство та комерційна діяльність”. / Укладач: Соломаха І.В. – Чернігів: ЧДТУ, 2011. – 82 с.
2. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Організаційно-методичні вказівки та завдання до контрольної роботи для студентів заочної форми навчання спеціальностей: 7.050301 „Товарознавство та комерційна діяльність”, 6.050200 „Менеджмент організацій”. /Укладач: Пасічніченко І.В. – Чернігів: ЧДТУ, 2006 – 25 с.

Допоміжна література

1. Бахрамов Ю.М. Организация внешнеэкономической деятельности (особенности менеджмента): Учеб. Пособие / Ю.М.Бахрамов, В.В.Глухов. – СПб: Лань, 2000. – 448с.
2. Воронова Є.М. Міжнародні економічні організації: Конспект лекцій з курсу „Міжнародні економічні відносини” для студентів економічних фахів/ Є.М.Воронова. – К.: КНЕУ, 2001. – 46с.

3. Декрет Кабінету Міністрів в Україні від 19.02.1993р. “Про систему валютного урегулювання та валютного контролю”
4. Декрет Кабінету Міністрів в Україні від 20.05.1993р. “Про лібералізацію зовнішньоекономічної діяльності”
5. Донченко О.О. Транспортне забезпечення зовнішньоторговельних контрактів. Конспект лекцій. – К.: КНТЕУ, 1999, - 21с.
6. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навчальний посібник / Г.М.Дроздова. – К.: ЦУЛ, 2002. – 172с.
7. Є.М. Воронова, А.А. Мазаракі. Україна в міжнародній торгівлі. Конспект лекцій. - К.: КДТЕУ, 1998. – 24с.
8. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.1991
9. Закон України “Про іноземні інвестиції” 1992
10. Закон України “Про державну програму заохочення іноземних інвестицій в Україні” від 07.12.1993
11. Закон України „Про режим іноземного інвестування” № 93 / 96-ВР від 19.03.96 р
12. Зовнішньоекономічна діяльність та митна справа: Збірник нормативних актів. Станом на 01.01.2004р. / Упоряд. М.І.Камлик. – К.: Атака, 2004. – 680с.
13. Зовнішньоекономічна діяльність / Збірник систематизованого законодавства №43/1-2 (510), 21 жовтня 2002 року – К.: Бліц-інформ, Бухгалтерія. – 228с.
14. Инкотермс – 2000. Официальные правила интерпритации торговых терминов МТП. – К.: Украинский Национальный Комитет Международной Торговой Палаты, 2001 – 231с.
15. Логистика, эффективность и риски внешнеэкономических операций / Захаров К.В., Цыганов А.В., Бочарников В.П., Звахаров А.К. – К.: ИНЭКС, 2001. – 237с.
16. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: Опорний конспект лекцій для студентів усіх форм навчання / Укл. О.П. Гребельник. – К.: ВЦ КНТЕУ, 2001. – 120с.
17. Науменко В.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні: Монографія / В.П.Науменко, П.В.Пашко, В.А.Руссков. – К.: Знання, 2004. – 404с. – (Митна справа в Україні).
18. Основи міжнародної торгівлі: навч. посібник / за ред. Ю.Г.Казака, Н.С.Логвінової, К.І.Ржепішевського. Вид. 2-е, перероб. та доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 652 с.

19. Стратегічні орієнтири для України. Переговорний процес Україна-СОТ: результати та перспективи. – К.: Агентство Гуманітарних Технологій, 2002. – 36с.
20. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Опорний конспект лекцій для студентів з напрямку „Менеджмент” професійного спрямування „Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності” денної та заочної форм навчання. – К.: КНТЕУ, 2003. – 300с.

Інформаційні ресурси

- 1 Зінь Е.А. Основи зовнішньоекономічної діяльності: навч. посібник / Е.А.Зінь. – 2009. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/13100325/ekonomika/osnovi_zovnishnoekonomichnoyi_diyalnosti_-_zin_ea
- 2 Шкурупій О.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посібник / О.В. Шкурупій. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/zovnishnoekonomichna_diyalnist_pidpriyemstva_-_shkurupiy_ov
- 3 Рум'янцев А.П. Зовнішньоекономічна діяльність: навч. посібник / А.П. Рум'янцев. – 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/18561201/ekonomika/zovnishnoekonomichna_diyalnist_-_rumyantsev_ap
- 4 Дахно І.І. Зовнішньоекономічний менеджмент: Навч. Посібник / І.І. Дахно. 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/16860618/ekonomika/zovnishnoekonomichniy_menedzhment_-_dahno_ii
- 5 Козик В.В. Зовнішньоекономічні операції і контракти: навч. посібник / - Козик В.В. – 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/zovnishnoekonomichni_operatsiyi_i_kontrakti_-_kozik_vv
- 6 <http://minrd.gov.ua/> - офіційний сайт Міністерства доходів і зборів України
- 7 <http://dpsu.gov.ua/ua/> - офіційний сайт Державної прикордонної служби України
- 8 <http://mfa.gov.ua/ua> – офіційний сайт Міністерства Закордонних справ України
- 9 <http://www.ukrexport.gov.ua/> – офіційний сайт Комплексної системи інформаційно-консультаційної підтримки та розвитку експорту «Державна підтримка українського експорту»
- 10 <http://www.wcoomd.org/en.aspx> – World Customs Organization (WCO) – офіційний сайт Всесвітньої митної організації
- 11 <http://www.wto.org/> – World Trade Organization (WTO) офіційний сайт Всесвітньої організації торгівлі
- 12 <http://zakon.meta.ua> – нормативна база

Додаток А – ІНКОТЕРМС 2010

Таблиця А.1 – Класифікацію торговельних термінів згідно Інкотермс 2010

Категорія	Термін	Вид транспорту	Назва терміну (на англійській та українській мові)
Категорія Е Відвантаження	EXW	будь-які види транспорту	EX Works (... named place) Франко завод (... назва місця)
Категорія F Основне перевезення не сплачене продавцем	FCA	будь-які види транспорту	Free Carrier (...named place) Франко перевізник (... назва місця призначення)
	FAS	морські та внутрішні водні перевезення	Free Alongside Ship (... named port of shipment) Франко уздовж борта судна (... назва порту відвантаження)
	FOB	морські та внутрішні водні перевезення	Free On Board (... named port of shipment) Франко борт (... назва порту відвантаження)
Категорія С Основне перевезення сплачене продавцем	CFR	морські та внутрішні водні перевезення	Cost and Freight (... named port of destination) Вартість і фрахт (... назва порту призначення)
	CIF	морські та внутрішні водні перевезення	Cost, Insurance and Freight (... named port of destination) Вартість, страхування і фрахт (... назва порту призначення)
	CPT	будь-які види транспорту	Carriage Paid To (... named place of destination) Фрахт/перевезення і страхування оплачені до (... назва місця призначення)
	CIP	будь-які види транспорту	Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination) Фрахт/перевезення і страхування оплачені до (... назва місця призначення)
Категорія D Доставка	DAT	будь-які види транспорту	Delivered At Terminal (... named terminal of destination) Поставка на терміналі (... назва терміналу)
	DAP	будь-які види транспорту	Delivered At Point (... named point of destination) Поставка в пункті (... назва пункту)
	DDP	будь-які види транспорту	Delivered Duty Paid (... named place of destination) Постачання з оплатою мита (... назва місця призначення)

Додаток Б – Зразок доручення на підписання контракту

ДОРУЧЕННЯ

м. Чернігів

_____ (повна назва юридичної особи, місце його знаходження)

що виступає як юридична особа та діє на підставі Статуту, в особі

_____ (посада, прізвище, ім'я і по батькові керівника)

цим дорученням уповноважує _____

_____ (посада, прізвище, ім'я і по батькові уповноваженої особи, його паспортні дані)

укласти договір міжнародної купівлі продажу товарів з _____

_____ (повне найменування організації, з якою укладає договір)

і здійснювати всі пов'язані з ним формальності, включаючи підписання договору на території _____

_____ (назва країни).

Повноваження по цьому дорученню повністю або частково

_____ (прізвище, ім'я по батькові уповноваженої особи)

має (не має права) право передовірити іншим особам на свій розсуд.

Це доручення дійсне по «__» _____ 201__ року.

Підпис уповноваженої особи _____ засвідчую.

Дата видачі доручення

Підпис керівника

Додаток В – Наказ Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України N 201 від 06.09.2001

МІНІСТЕРСТВО ЕКОНОМІКИ ТА З ПИТАНЬ
ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

НАКАЗ

*N 201 від 06.09.2001
м. Київ*

*Зареєстровано в Міністерстві
юстиції України
21 вересня 2001 р.
за N 833/6024*

**Про затвердження Положення про форму
зовнішньоекономічних договорів (контрактів)**

Відповідно до пункту 9 спільної постанови Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 17 липня 1995 р. N 523 "Про стан виконання Указу Президента України від 18 червня 1994 року N 319 "Про невідкладні заходи щодо повернення в Україну валютних цінностей, що незаконно знаходяться за її межами" та з метою приведення нормативно-правових актів у відповідність до Указу Президента України від 15 грудня 1999 року N 1573/99 "Про зміни у структурі центральних органів виконавчої влади" **НАКАЗУЮ:**

1. Затвердити Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів) (додається).

2. Начальнику управління правового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності юридичного департаменту Федоренку Ю.В. подати цей наказ на державну реєстрацію до Міністерства юстиції України в установленій законодавством термін та забезпечити його подальше супроводження.

3. Начальнику управління правового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності юридичного департаменту Федоренку Ю.В. після державної реєстрації цього наказу довести його до відома Міністерства економіки Автономної Республіки Крим, відповідних структурних підрозділів обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій, а також забезпечити його опублікування в офіційних засобах масової інформації.

4. Визнати таким, що втратив чинність, наказ МЗЕЗторгу України від 05.10.95 N 75, зареєстрований у Міністерстві юстиції України 09.10.95 року за N 367/903, зі змінами та доповненнями.

5. Контроль за виконанням цього наказу покласти на заступника Міністра Гончарука А.І.

*Міністр економіки та з питань
європейської інтеграції*

О.Шлапак

Затверджено
Наказ Міністерства економіки
та з питань європейської інтеграції України
06.09.01 N 201
Зареєстровано в Міністерстві юстиції України
21.09.2001 р. за N 833/6024

Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)

Це Положення розроблено відповідно до статті 6 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" та пункту 9 постанови Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 17 липня 1995 р. N 523 "Про стан виконання Указу Президента України від 18 червня 1994 року N 319 "Про невідкладні заходи щодо повернення в Україну валютних цінностей, що незаконно знаходяться за її межами". Воно застосовується при укладанні договорів купівлі/продажу товарів (надання послуг, виконання робіт) та товарообмінних договорів між українськими суб'єктами підприємницької діяльності та іноземними суб'єктами підприємницької діяльності незалежно від форм власності та видів діяльності.

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

Договір (контракт) укладається відповідно до Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" та інших законів України з урахуванням міжнародних договорів України. Суб'єкти підприємницької діяльності при складанні тексту договору (контракту) мають право використовувати відомі міжнародні звичаї, рекомендації міжнародних органів та організацій, якщо це не заборонено прямо та у виключній формі Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність" та іншими законами України.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності або його представником у простій письмовій формі, якщо інше не передбачено міжнародним договором України чи законом. Повноваження представника на укладення зовнішньоекономічного договору (контракту) може впливати з доручення, статутних документів, договорів та інших підстав, які не суперечать Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність". Дії, які здійснюються від імені іноземного суб'єкта зовнішньоекономічної

Продовження додатку В

діяльності суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності України, уповноваженим на це належним чином, вважаються діями цього іноземного суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Договір (контракт) може бути визнано недійсним у судовому порядку, якщо він не відповідає вимогам законів України або міжнародних договорів України.

Права та обов'язки сторін зовнішньоекономічної угоди визначаються матеріальним та процесуальним правом місця її укладання, якщо сторони не погодили інше, і відображаються в умовах договору (контракту).

1. До умов, які повинні бути передбачені в договорі (контракті), якщо сторони такого договору (контракту) не погодилися про інше щодо викладення умов договору і така домовленість не позбавляє договір предмета, об'єкта, мети та інших істотних умов, без погодження яких сторонами договір може вважатися таким, що неукладений, або його може бути визнано недійсним внаслідок недодержання форми згідно з чинним законодавством України, відносяться:

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

1.2. *Преамбула.*

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

1.3. *Предмет договору (контракту).*

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

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

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

Продовження додатку В

тексті договору (контракту).

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

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

Технологічна схема переробки давальницької сировини повинна відображати:

усі основні етапи переробки сировини та процес перетворення сировини в готову продукцію;

кількісні показники сировини на кожному етапі переробки з обґрунтуванням технологічних втрат сировини;

втрати виконавця переробки на кожному етапі переробки.

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

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

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

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

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

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

1.6. Ціна та загальна вартість договору (контракту).

У цьому розділі визначається ціна одиниці виміру товару та загальна вартість товарів або вартість виконаних робіт (наданих послуг), що поставляються згідно з договором (контрактом), крім випадків, коли ціна товару розраховується за формулою, та валюта контракту. Якщо згідно з договором (контрактом) поставляються товари різної якості та

Продовження додатку В

асортименту, ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного сорту, марки, а окремим пунктом договору (контракту) зазначається його загальна вартість. У цьому разі цінові показники можуть бути зазначені в додатках (специфікаціях), на які робиться посилання в тексті договору (контракту).

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

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

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

1.7. Умови платежів.

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

умови банківського переказу до (авансового платежу) та/або після відвантаження товару або умови документарного акредитива, або інкасо (з гарантією), визначені відповідно до постанови Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 21 червня 1995 р. N 444 "Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті";

умови за гарантією, якщо вона є або коли вона необхідна (вид гарантії: на вимогу, умовна), умови та термін дії гарантії, можливість зміни умов договору (контракту) без зміни гарантій.

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

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

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

Продовження додатку В

1.9. Упаковка та маркування.

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

1.10. Форс-мажорні обставини.

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

1.11. Санкції та рекламації.

Цей розділ встановлює порядок застосування штрафних санкцій, відшкодування збитків та пред'явлення рекламацій у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням одним із контрагентів своїх зобов'язань.

При цьому мають бути чітко визначені розміри штрафних санкцій (у відсотках від вартості недопоставленого товару (робіт, послуг) або суми неоплачених коштів, строки виплати штрафів - від якого терміну вони встановлюються та протягом якого часу діють, або їх граничний розмір), строки, протягом яких рекламації можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін договору (контракту) при цьому, способи врегулювання рекламацій.

1.12. Урегулювання спорів у судовому порядку.

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

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

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

Продовження додатку В

2. За домовленістю сторін у договорі (контракті) можуть визначатися додаткові умови:

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

3. Перелік нормативно-правових актів України, що регулюють питання форми, порядку укладання та виконання зовнішньоторговельних договорів (контрактів):

Цивільний кодекс України;

Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність";

Закон України "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті";

Закон України "Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах";

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

Указ Президента України від 4 жовтня 1994 року N 566/94 "Про заходи щодо впорядкування розрахунків за договорами, що укладають суб'єкти підприємницької діяльності України";

Указ Президента України від 4 жовтня 1994 року N 567/94 "Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів";

Указ Президента України від 10 лютого 1996 року N 124/96 "Про заходи щодо вдосконалення кон'юнктурно-цінової політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності";

Декрет Кабінету Міністрів України від 19 лютого 1993 р. N 15-93 "Про систему валютного регулювання і валютного контролю";

постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 21 червня 1995 року N 444 "Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті".

*Начальник управління правового
забезпечення зовнішньоекономічної
діяльності*

Ю.Федоренко

Додаток Г – Зразок договору купівлі-продажу

**Договір
міжнародної купівлі-продажу товарів**

м. _____ " ____ " _____ 20__ р.

(вказати найменування сторони)

що є юридичною особою за законодавством _____
(вказати державу)

(надалі іменується "Продавець"), в особі _____
(вказати посаду, прізвище, ім'я, по батькові)

що діє на підставі _____
(вказати: статуту, довіреності, положення тощо)

з однієї сторони, та

(вказати найменування сторони)

що є юридичною особою за законодавством України (надалі іменується "Покупець"), в особі _____
(вказати посаду, прізвище, ім'я, по батькові)

що діє на підставі _____
(вказати: статуту, довіреності, положення тощо)

з іншої сторони, (в подальшому разом іменуються "Сторони", а кожна окремо – "Сторона")

уклали цей Договір міжнародної купівлі-продажу товарів (надалі іменується "Договір") про таке.

1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

1.1. В порядку та на умовах, визначених цим Договором, Продавець зобов'язується передати у власність Покупцеві, а Покупець зобов'язується прийняти у власність від Продавця на умовах СІР _____ (згідно з Правилами ІНКОТЕРМС в редакції 2010 р.) товари (надалі іменуються "товари") відповідно до специфікацій (надалі іменуються "специфікації"), які є додатками до цього Договору.

1.2. Кожна із Сторін гарантує, що на момент укладання цього Договору вона не є жодним чином обмеженою законом, іншим нормативним чи правозастосовним актом, судовим рішенням або іншим, передбаченим відповідним чинним законодавством, способом в своєму праві укласти цей Договір та виконувати усі умови, визначені у ньому.

1.3. Продавець та Покупець відповідно підтверджують, що укладання цього Договору та виконання передбачених ним умов для Продавця і Покупця не суперечить нормам чинного в Україні законодавства, а для Продавця також – нормам законодавства країни місця

Продовження додатку Г

знаходження останнього, у відповідності до яких здійснюється господарська або інша діяльність Сторін, а також відповідно підтверджують те, що укладання цього Договору та виконання передбачених ним умов не суперечить цілям діяльності Сторін, положенням їх установчих документів чи інших локальних актів Сторін.

1.4. Страхування товарів здійснюється Продавцем в порядку, строки та на умовах, передбачених додатком N ____ до цього Договору.

1.5. Місцем передання товарів Продавцем відповідному перевізнику є: _____.

1.6. Місцем отримання товарів Покупцем від перевізника є: _____.

1.7. Строки вчинення передбачених пп. 1.5 та 1.6 цього Договору дій передбачені у відповідних специфікаціях.

1.8. Вид транспорту, що застосовується для перевезення товарів від Продавця Покупцеві: _____.

1.9. Сторонами погоджено наступний порядок митного оформлення товарів, розподіл взаємних обов'язків щодо забезпечення такого оформлення: _____.

1.10. Про виконання передбаченої п. 1.5 дії Продавець має повідомити Покупця в строк _____ шляхом _____.

1.11. Перелік товаросупровідних документів, порядок та строки їх передання однією Стороною іншій визначені в додатку N ____ до цього Договору.

2. ЦІНА ТОВАРІВ ТА ЗАГАЛЬНА СУМА ДОГОВОРУ

2.1. Ціни на товари визначаються у доларах США (USD) із урахуванням умов _____.

2.2. Загальна сума Договору встановлюється відповідно до специфікацій і становить _____ (_____) долларів США.

3. СТРОКИ І ДАТА ПОСТАВКИ

3.1. Товари повинні передаватися Покупцеві у строки, вказані у специфікаціях. Датою відвантаження вважається дата штемпеля у _____ накладній. Датою поставки товару є дата прибуття товару на адресу Покупця. Товари поставляються завчасно погодженими партіями.

4. ЯКІСТЬ ТОВАРІВ

Продовження додатку Г

4.1. Якість товарів повинна відповідати вимогам, зазначеним у специфікаціях, та узгодженим Покупцем і Продавцем стандартам і технічним умовам та підтверджуватися сертифікатами якості, виданими компетентними органами і заводом-виготовлювачем.

5. УПАКУВАННЯ ТА МАРКУВАННЯ

5.1. Упакування, в якому відвантажуються товари, повинно забезпечувати, за умови належного поводження, цілісність товарів при транспортуванні. На кожне місце Продавцем наноситься таке маркування: найменування Продавця, номер Договору, номер місця, вага брутто та нетто, номер серії та інші реквізити, завчасно повідомлені Покупцем Продавцеві.

6. УМОВИ ОПЛАТИ

6.1. Платежі за товари, мають бути здійснені у доларах США з безвідкличного документарного акредитива, відкритого за дорученням Покупця на користь Продавця банком - кореспондентом Уповноваженого банку і авізованого через Уповноважений банк.

6.1.1. Уповноваженим банком є _____.

6.2. Якщо акредитив буде відкритий банком, який не є кореспондентом Уповноваженого банку, Покупець зобов'язується забезпечити підтвердження акредитива банком-кореспондентом Уповноваженого банку.

6.3. Акредитив, що відкривається відповідно до цього Договору, підпорядковується Уніфікованим правилам і звичаям для документарних акредитивів у редакції 1993 року, опублікованим Міжнародною торговельною палатою за N 500.

6.4. Акредитив має бути відкритий протягом/не пізніше ___ днів від дати повідомлення Продавцем про те, що товар підготовлено до відвантаження, строком дії до _____, на загальну суму Договору.

6.5. Якщо з вини Покупця або його банку відкриття акредитива буде затримано, Продавець має право відмовити у відвантаженні товару або цей розірвати Договір шляхом _____ в строк _____.

6.6. Платежі за акредитивом будуть здійснюватися в Уповноваженому банку проти подання Продавцем таких документів:

_____.

Продовження додатку Г

6.7. Документи повинні бути подані Продавцем до Уповноваженого банку не пізніше/протягом _____ днів від дати відвантаження товару.

6.8. Усі витрати, пов'язані з відкриттям, авізуванням, підтвердженням, продовженням строку, зміною умов та виконанням акредитиву, сплачує Покупець.

6.9. Якщо умови відкритого акредитива не відповідатимуть умовам цього Договору, Покупець за свій рахунок за дорученням Продавця має забезпечити внесення необхідних змін до умов акредитива в строк _____.

7. ПЕРЕДАННЯ ТА ПРИЙМАННЯ ТОВАРІВ

7.1. Порядок, строки та умови приймання та передання товарів за цим Договором передбачені в додатку N ____ до цього Договору.

8. ПРЕТЕНЗІЇ

8.1. Претензії можуть бути заявлені щодо якості – у разі невідповідності якості товарів передбаченим цим Договором вимогам, щодо кількості - у випадку невідповідності кількості товарів транспортним документам за вагою та кількістю місць. Покупець має право заявити Продавцеві претензію протягом 60 днів від _____, яку Продавець розглядає протягом 30 днів та дає відповідь по шляхом _____ в строк _____. Документом, який підтверджує невідповідність якості товару передбаченим цим Договором вимогам або кількості товару документам про відвантаження, Сторони визнають акт, складений за участю _____ торгово-промислової палати.

9. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН ЗА ПОРУШЕННЯ ДОГОВОРУ

9.1. У випадку порушення зобов'язання, що виникає з цього Договору (надалі іменується "порушення Договору"), Сторона несе відповідальність, визначену цим Договором та (або) чинним в Україні законодавством.

9.1.1. Порушенням Договору є його невиконання або неналежне виконання, тобто виконання з порушенням умов, визначених змістом цього Договору.

9.1.2. Сторона не несе відповідальності за порушення Договору, якщо воно сталося не з її вини (умислу чи необережності).

9.1.3. Сторона вважається невинуватою і не несе відповідальності за порушення Договору, якщо вона доведе, що вжила всіх залежних від неї заходів щодо належного виконання цього Договору.

10. ДОДАТКОВІ УМОВИ

10.1. _____

11. АРБІТРАЖ

11.1. Усі спори, що пов'язані із цим Договором, вирішуються шляхом переговорів між представниками Сторін. Якщо спір неможливо вирішити шляхом переговорів, він вирішується в Міжнародному комерційному Арбітражі при Торговельно-промисловій палаті України. Мова арбітражу - українська. При цьому матеріальним правом для вирішення спорів за цим Договором є матеріальне право України.

12. ФОРС-МАЖОРНІ ОБСТАВИНИ

12.1. Сторона звільняється від визначеної цим Договором та (або) чинним в Україні законодавством відповідальності за повне чи часткове порушення Договору, якщо вона доведе, що таке порушення сталося внаслідок дії форс-мажорних обставин, визначених у цьому Договорі, за умови, що їх настання було засвідчено у визначеному цим Договором порядку.

12.1.1. Під форс-мажорними обставинами у цьому Договорі розуміються випадок, непереборна сила, а також усі інші обставини, які визначені у пп. 12.1.5 цього Договору як підстава для звільнення від відповідальності за порушення Договору.

12.1.2. Під непереборною силою у цьому Договорі розуміються будь-які надзвичайні події зовнішнього щодо Сторін характеру, які виникають без вини Сторін, поза їх волею або всупереч волі чи бажанню Сторін, і які не можна за умови вжиття звичайних для цього заходів передбачити та не можна при всій турботливості та обачності відвернути (уникнути), включаючи (але не обмежуючись) стихійні явища природного характеру (землетруси, повені, урагани, руйнування в результаті блискавки тощо), лиха біологічного, техногенного та антропогенного походження (вибухи, пожежі, вихід з ладу машин й обладнання, масові епідемії, епізоотії, епіфітотії тощо), обставини суспільного життя (війна, воєнні дії, блокади, громадські хвилювання, прояви тероризму, масові страйки та локаути, бойкоти тощо), а також видання заборонних або обмежуючих нормативних актів органів державної влади чи місцевого самоврядування, інші законні або незаконні заборонні чи обмежуючі заходи названих органів, які унеможливають виконання Сторонами цього Договору або тимчасово перешкоджають такому виконанню.

Продовження додатку Г

12.1.3. Під випадком у цьому Договорі розуміються будь-які обставини, які не вважаються непереборною силою за цим Договором і які безпосередньо не обумовлені діями Сторін та не пов'язані із ними причинним зв'язком, які виникають без вини Сторін, поза їх волею або всупереч волі чи бажанню Сторін, і які не можна за умови вжиття звичайних для цього заходів передбачити та не можна при всій турботливості та обачності відвернути (уникнути).

12.1.4. Не вважаються випадком недодержання своїх обов'язків контрагентом тієї Сторони, що порушила цей Договір, відсутність на ринку товарів, потрібних для виконання цього Договору, відсутність у Сторони, що порушила Договір, необхідних коштів.

12.1.5. Окрім випадку та непереборної сили, підставою для звільнення Сторони від визначеної цим Договором та (або) чинним в Україні законодавством відповідальності за повне чи часткове порушення Договору є будь-яка із наступних обставин надзвичайного характеру: _____, за умови, що вона виникла без умислу Сторони, що порушила цей Договір.

12.2. Настання непереборної сили має бути засвідчено компетентним органом, що визначений чинним в Україні законодавством.

12.3. Настання випадку та обставин, які визначені у пп. 12.1.5 цього Договору, засвідчується Стороною, що на них посилається, шляхом _____.

12.4. Сторона, що має намір послатися на форс-мажорні обставини, зобов'язана невідкладно із урахуванням можливостей технічних засобів миттєвого зв'язку та характеру існуючих перешкод повідомити іншу Сторону про наявність форс-мажорних обставин та їх вплив на виконання цього Договору.

12.5. Якщо форс-мажорні обставини та (або) їх наслідки тимчасово перешкоджають виконанню цього Договору, то виконання цього Договору зупиняється на строк, протягом якого воно є неможливим.

12.6. Якщо у зв'язку із форс-мажорними обставинами та (або) їх наслідками, за які жодна із Сторін не відповідає, виконання цього Договору є остаточно неможливим, то цей Договір вважається припиненим з моменту виникнення неможливості виконання цього Договору, однак Сторони не звільняються від обов'язку, визначеного у п. 12.4 цього Договору.

12.7. Якщо у зв'язку із форс-мажорними обставинами та (або) їх наслідками виконання цього Договору є тимчасово неможливим і така неможливість триває протягом _____ і не виявляє ознак припинення, то цей Договір може бути розірваний в

Продовження додатку Г

односторонньому порядку будь-якою Стороною шляхом направлення за допомогою поштового зв'язку письмової заяви про це іншій Стороні.

12.8. Наслідки припинення цього Договору, в тому числі його одностороннього розірвання, на підставі пунктів 12.6 та 12.7 цього Договору визначаються у відповідності до чинного в Україні законодавства.

12.9. Своєю домовленістю Сторони можуть відступити від положень пунктів 12.6 та 12.7 цього Договору та визначити у додатковій угоді до цього Договору свої наступні дії щодо зміни умов цього Договору.

13. ДІЯ ДОГОВОРУ

13.1. Цей Договір вважається укладеним і набирає чинності з моменту його підписання Сторонами та його скріплення печатками Сторін.

13.2. Строк цього Договору починає свій перебіг у момент, визначений у п. 13.1 цього Договору та закінчується

13.3. Закінчення строку цього Договору не звільняє Сторони від відповідальності за його порушення, яке мало місце під час дії цього Договору.

13.4. Якщо інше прямо не передбачено цим Договором або чинним в Україні законодавством, зміни у цей Договір можуть бути внесені тільки за домовленістю Сторін, яка оформлюється додатковою угодою до цього Договору.

13.5. Зміни у цей Договір набирають чинності з моменту належного оформлення Сторонами відповідної додаткової угоди до цього Договору, якщо інше не встановлено у самій додатковій угоді, цьому Договорі або у чинному в Україні законодавстві.

13.6. Якщо інше прямо не передбачено цим Договором або чинним в Україні законодавством, цей Договір може бути розірваний тільки за домовленістю Сторін, яка оформлюється додатковою угодою до цього Договору.

13.7. Цей Договір вважається розірваним з моменту належного оформлення Сторонами відповідної додаткової угоди до цього Договору, якщо інше не встановлено у самій додатковій угоді, цьому Договорі або у чинному в Україні законодавстві.

14. ПРИКІНЦЕВІ ПОЛОЖЕННЯ

14.1. Усі правовідносини, що пов'язані із визначенням прав та обов'язків Сторін за цим Договором, дійсністю, виконанням та припиненням цього Договору, тлумаченням його умов, визначенням наслідків недійсності або порушення Договору, відступленням права

Продовження додатку Г

вимоги та переведенням боргу у зв'язку із цим Договором, регламентуються цим Договором та матеріальним правом, що є чинним в Україні, а також застосовними до таких правовідносин звичаями ділового обороту на підставі принципів добросовісності, розумності та справедливості.

14.2. Усі інші правовідносини, що виникають з цього Договору або пов'язані із ним, але не визначені у п. 14.1 цього Договору, регулюються у відповідності до п. 14.1 цього Договору, якщо інше прямо не передбачене застосовними до цього Договору імперативними правовими нормами.

14.3. Сторони виключають застосування до цього Договору Конвенції Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року у повному обсязі.

14.4. Після підписання цього Договору всі попередні переговори за ним, листування, попередні договори, протоколи про наміри та будь-які інші усні або письмові домовленості Сторін з питань, що так чи інакше стосуються цього Договору, втрачають юридичну силу, але можуть братися до уваги при тлумаченні умов цього Договору.

14.5. Сторони несуть повну відповідальність за правильність вказаних ними у цьому Договорі реквізитів та зобов'язуються своєчасно у письмовій формі повідомляти іншу Сторону про їх зміну, а у разі неповідомлення несуть ризик настання пов'язаних із ним несприятливих наслідків.

14.6. Відступлення права вимоги та (або) переведення боргу за цим Договором однією із Сторін до третіх осіб допускається виключно за умови письмового погодження цього із іншою Стороною.

14.7. Додаткові угоди та додатки до цього Договору є його невід'ємними частинами і мають юридичну силу у разі, якщо вони викладені у письмовій формі, підписані Сторонами та скріплені їх печатками.

14.8. Всі виправлення за текстом цього Договору мають силу та можуть братися до уваги виключно за умови, що вони у кожному окремому випадку датовані, засвідчені підписами Сторін та скріплені їх печатками.

14.9. Цей Договір складений при повному розумінні Сторонами його умов та термінології українською мовою у двох автентичних примірниках, які мають однакову юридичну силу, – по одному для кожної із Сторін.

14.10. Цей Договір має переклад англійською мовою у двох примірниках – по одному для кожної із Сторін. У разі розбіжностей між українським та англійським текстами цього Договору, перевага відається україномовному варіантові.

Продовження додатку Г

МІСЦЕЗНАХОДЖЕННЯ І РЕКВІЗИТИ СТОРІН

ПРОДАВЕЦЬ

ПОКУПЕЦЬ

ПІДПИСИ СТОРІН

За ПРОДАВЦЯ
Керівник

_____/_____/

М. П.

За ПОКУПЦЯ
Керівник

_____/_____/

М. П.

Додаток Д – Зразок договору консигнації

ДОГОВІР КОНСИГНАЦІЇ

м. _____ "___" _____ 201_ р.

(вказати найменування сторони)

(надалі іменується "Консигнант") в особі _____,

(вказати посаду, прізвище, ім'я, по батькові)

що діє на підставі _____,

(вказати: статуту, довіреності, положення тощо)

з однієї сторони,

та _____,

(вказати найменування сторони)

(надалі іменується "Консигнатор") в особі _____,

(вказати посаду, прізвище, ім'я, по батькові)

що діє на підставі _____,

(вказати: статуту, довіреності, положення тощо)

з іншої сторони, (в подальшому разом іменуються "Сторони", а кожна окремо - "Сторона") уклали цей Договір консигнації (надалі іменується "Договір") про наступне:

1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

1.1. На умовах даного Договору Консигнант зобов'язується передати Консигнаторові, а Консигнатор зобов'язується за дорученням Консигнанта прийняти на реалізацію товар в асортименті, у кількості та за цінами, визначеними Сторонами в Додатку N ___ до цього Договору (надалі іменується "товар"), та за обумовлену цим Договором винагороду продавати з консигнаційного складу від свого імені цей товар протягом строку цього Договору.

1.2. Всі ризики випадкового знищення або пошкодження (псування) товару несе Консигнатор з моменту передання товару на консигнацію.

2. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

2.1. Предметом цього договору є такі товари _____.

2.2. Найменування, кількість, часткове співвідношення за номенклатурою, ціна Консигнанта на товари та інші характеристики товарів, що поставляються на консигнацію за цим Договором, визначаються у бухгалтерських документах (накладних) на передачу певної партії товару (або у Специфікаціях), які є невід'ємною його частиною.

Продовження додатку Д

2.3. Консигнант гарантує, що товар належить йому на праві власності, не перебуває під заборонаю відчуження, арештом, не є предметом застави та іншим засобом забезпечення виконання зобов'язань перед будь-якими фізичними або юридичними особами, державними органами і державою, а також не є предметом будь-якого іншого обтяження чи обмеження, передбаченим чинним законодавством України.

2.4. Товари повинні відповідати загальним критеріям якості для цього типу товарів.

2.5. Товари повинні бути затарені й упаковані Консигнантом таким чином, щоб не допустити пошкодження (псування) та (або) знищення його під час поставки до прийняття товару Консигнатором. Вартість тари та пакування входить до ціни товарів, визначеної Консигнантом у Специфікації.

3. ПРАВА ТП ОBOB'ЯЗКИ СТОPIН

3.1. Консигнатор зобов'язується:

- вжити всіх необхідних заходів для безперешкодної поставки товарів покупцям відповідно діючим правилам торгівлі;
- здійснювати приймання товарів Консигнанта та забезпечити повне збереження товарів та їх якості на своєму складі;
- щомісячно до 30 числа надавати Консигнанту повну інформацію про хід реалізації товарів, про їх запас на складі;
- на вимогу Консигнанта безперешкодно допускати представника Консигнанта на склад для перевірки фактичної наявності переданого на консигнацію товару, та пред'являти йому бухгалтерську та іншу документацію для підтвердження наданої інформації не пізніше 5 календарних днів з моменту пред'явлення Консигнантом вимоги про надання такої документації;
- вчасно сплачувати за реалізований товар.

3.2. Консигнант зобов'язується:

- вчасно поставляти товари Консигнаторові;
- надати Консигнаторові необхідні документи (ліцензійні свідоцтва, сертифікати) на право поширення товарів шляхом продажу;
- надавати Консигнатору консультаційну підтримку; рекламні та методичні матеріали;
- вносити телефони Консигнатора у рекламу Консигнанта, що передбачає публікацію телефонів партнерів за умови виконання Консигнатором планових закупівель (не менш як _____ грн. на місяць).

Продовження додатку Д

3.3. Консигнант має право:

- змінювати рекомендовані ціни для кінцевого покупця;
- у разі випуску оновлених версій товару переглядати умови поставок та ціни, попередньо проінформувавши Консигнатора за допомогою факсимільного зв'язку або поштою.

3.4. Відступлення права вимоги та (або) переведення боргу за цим Договором однією із Сторін до третіх осіб допускається виключно за умови письмового погодження цього із іншою Стороною.

3.5. Сторони можуть надавати один одному усі види фінансової, технічної та організаційної допомоги на взаємно погоджених умовах.

4. ПРАВО ВЛАСНОСТІ НА ТОВАРИ

4.1. Товари, передані Консигнатору, є власністю Консигнанта до моменту їх продажу покупцю.

4.2. Ризик випадкового знищення та випадкового пошкодження (псування) товару лежить на Консигнаторі з моменту прийому товарів Консигнатором на консигнацію.

5. ЦІНИ НА ТОВАРИ

5.1. Ціна Консигнанта на товари вказується в накладних (Специфікаціях), які є невід'ємною частиною цього Договору.

5.2. Консигнатор має право самостійно визначати ціни на товари для покупців з бажаним урахуванням рекомендованих цін Консигнатора, але не нижче цін Консигнанта, встановлених у накладних (Специфікаціях).

6. ВИНАГОРОДА КОНСИГНАТОРА

6.1. Винагорода Консигнатора визначається як різниця між ціною реалізації товару Консигнатором і ціною Консигнанта.

6.2. Право на винагороду Консигнатор отримує з моменту реалізації переданих на консигнацію за цим Договором товарів.

7. ПОРЯДОК РОЗРАХУНКІВ

7.1. Консигнатор отримує плату шляхом утримання належних йому сум із коштів, отриманих після продажу товару, поставленого на консигнацію.

7.2. Консигнатор зобов'язаний перерахувати грошові кошти Консигнанту протягом _____ банківських днів з дня продажу товарів покупцям.

Продовження додатку Д

8. УМОВИ ТА ПОРЯДОК ПОСТАВКИ ТОВАРІВ НА КОНСИГНАЦІЮ

8.1. Кожна наступна поставка товарів на консигнацію здійснюється Консигнантом на підставі замовлення, яке передається Консигнатором за допомогою телефонного зв'язку, факсом або поштою.

8.2. У замовленні Консигнатор вказує бажану кількість товарів, їх асортимент та час поставки.

8.3. Консигнант на підставі отриманого замовлення та з урахуванням наявного у нього товару складає Специфікацію на поставку.

8.4. Консигнант поставляє товари Консигнатору не пізніше 5-ти календарних днів з моменту підписання Сторонами Специфікації на цю поставку.

8.5. Поставка здійснюється на умовах DDU – м.
_____*

у відповідності до вимог Міжнародних правил щодо тлумачення термінів "Інкотермс" (в редакції 2010 року), які застосовуються із урахуванням особливостей, пов'язаних із внутрішньодержавним характером цього Договору, а також тих особливостей, що впливають із умов цього Договору.

8.6 Консигнант в день відправлення партії товарів повідомляє Консигнатора телеграмою, телефонограмою або за допомогою факсимільного зв'язку про конкретну адресу, час та дату отримання товару у місті призначення.

8.7 Консигнатор зобов'язується прийняти товар у день та час та в місці, що вказані Консигнантом.

9. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

9.1 У випадку порушення своїх зобов'язань за цим Договором Сторони несуть відповідальність визначену цим Договором та чинним законодавством. Порушенням зобов'язання є його невиконання або неналежне виконання, тобто виконання з порушенням умов, визначених змістом зобов'язання.

9.2 Якщо якість виробу (робіт, товару) не відповідає умовам зазначеним в п. _____ Продавець сплачує Покупцю штраф у розмірі _____ % від вартості неякісного товару, а також безоплатно усуває недоліки в _____ денний строк з моменту отримання обґрунтованої претензії від Покупця.

9.3 Сторони не несуть відповідальність за порушення своїх зобов'язань за цим Договором, якщо воно сталося не з їх вини. Сторона вважається не винуватою, якщо вона доведе, що вжила всіх залежних від неї заходів для належного виконання зобов'язання.

Продовження додатку Д

9.4 Жодна із Сторін не несе відповідальність за невиконання чи неналежне виконання своїх зобов'язань по цьому Договору, якщо це невиконання чи неналежне виконання зумовлені дією обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин: стихійні природні явища, військові дії, зміни у законодавстві, дії державних органів та таке інше). Сторона, для якої склалась форс-мажорні обставини, зобов'язана не пізніше __ календарних днів з дати настання таких обставин повідомити у письмовій формі іншу Сторону. Якщо ці обставини діють в продовж більше ніж 3-х місяців, кожна з Сторін має право анулювати цей Договір без права вимоги відшкодування можливих збитків іншою стороною.

9.5 За порушення Консигнатором строків перерахування коштів від продажу товару (або строків повернення товару, у випадках передбачених договором), Консигнатор сплачує Консигнантові пеню в розмірі подвійної облікової ставки НБУ, що діє на день прострочення, від суми, яку належить перерахувати Консигнантові відповідно до умов цього договору за кожен календарний день прострочення.

9.6 Сплата пені, встановленої п.9.5 не позбавляє Консигнатора від обов'язку перерахувати кошти.

9.7 За порушення строку поставки товарів, встановленого п.8.4. цього Договору Консигнант сплачує Консигнатору пеню в розмірі подвійної облікової ставки НБУ, що діє на день прострочення, від суми товарів, поставка яких прострочена, за кожен календарний день прострочення поставки.

9.8 У випадку невиконання Консигнатором обов'язків, встановлених п. 3.1 цього договору та у випадку, якщо має місце прострочення перерахування коштів Консигнантові на строк понад два місяці, Консигнант має право розірвати цей договір в односторонньому порядку, про що він письмово або факсом повідомляє Консигнатора.

9.9 У випадку невиконання Консигнантом обов'язку щодо постачання товарів у строки, передбачені п.8.4. цього договору, Консигнатор має право розірвати цей Договір в односторонньому порядку, письмово або за допомогою факсимільного зв'язку повідомивши про це Консигнанта

9.10 У випадку розірвання договору, Консигнатор зобов'язується перерахувати Консигнантові вартість всього отриманого та ще не оплаченого за цим договором товару в строк не пізніше трьох календарних днів з моменту отримання повідомлення Консигнанта про розірвання договору або повернути непроданий товар у ті ж строки

Продовження додатку Д

10. ДІЯ ДОГОВОРУ

10.1 Цей Договір вважається укладеним і набирає чинності з моменту його підписання Сторонами та (або) його скріплення печатками Сторін та діє протягом одного року.

10.2 Закінчення строку дії цього Договору не звільняє Сторони від відповідальності за його порушення, яке мало місце під час дії цього Договору.

10.3 Якщо інше прямо не передбачено цим Договором або чинним в Україні законодавством, цей Договір може бути розірваний тільки за домовленістю Сторін, яка оформлюється додатковою угодою до цього Договору.

10.4 Цей Договір вважається розірваним з моменту належного оформлення Сторонами відповідної додаткової угоди до цього Договору, якщо інше не встановлено у самій додатковій угоді, цьому Договорі або у чинному в Україні законодавстві.

10.5 У разі, якщо строк дії договору не буде продовжено Сторонами, Консигнатор зобов'язується в _____ денний строк з дня закінчення строку дії цього договору повернути Консигнантові вартість усього отриманого, але неоплаченого за цим договором товару (або повернути нереалізований товар Консигнантові у той же строк у належному стані).

10.6 Якщо інше прямо не передбачено цим Договором або чинним в Україні законодавством, зміни у цей Договір можуть бути внесені тільки за домовленістю Сторін, яка оформлюється додатковою угодою до цього Договору.

10.7 Зміни у цей Договір набирають чинності з моменту належного оформлення Сторонами відповідної додаткової угоди до цього Договору, якщо інше не встановлено у самій додатковій угоді, цьому Договорі або у чинному в Україні законодавстві.

11. ПРИКІНЦЕВІ ПОЛОЖЕННЯ

11.1. Усі спори, що виникають з цього Договору або пов'язані із ним, вирішуються шляхом переговорів між Сторонами.

11.2. Якщо відповідний спір не можливо вирішити шляхом переговорів, він вирішується в судовому порядку за встановленою підвідомчістю та підсудністю такого спору відповідно до чинного в Україні законодавства.

11.3. Після підписання цього Договору всі попередні переговори за ним, листування, попередні договори, протоколи про наміри та будь-які інші усні або письмові домовленості Сторін з питань, що так чи інакше стосуються цього Договору, втрачають юридичну силу.

Продовження додатку Д

11.4. Сторона несе повну відповідальність за правильність вказаних нею у цьому Договорі реквізитів та зобов'язується своєчасно у письмовій формі повідомляти іншу Сторону про їх зміну, а у разі неповідомлення несе ризик настання пов'язаних із ним несприятливих наслідків.

11.5. Додаткові угоди та Специфікації до цього Договору є його невід'ємною частиною і мають юридичну силу у разі, якщо вони викладені у письмовій формі, підписані Сторонами та (або) скріплені їх печатками.

11.6. Всі виправлення за текстом цього Договору мають силу та можуть братися до уваги виключно за умови, що вони у кожному окремому випадку датовані, засвідчені підписами Сторін та скріплені їх печатками.

11.6. Цей Договір складений при повному розумінні Сторонами його умов та термінології українською мовою у двох автентичних примірниках, які мають однакову юридичну силу, – по одному для кожної із Сторін.

11.7. На момент укладення цього Договору Консигнант та Консигнатор є платниками податку на прибуток підприємств на загальних умовах.

МІСЦЕЗНАХОДЖЕННЯ І РЕКВІЗИТИ СТОРІН

КОНСИГНАНТ

КОНСИГНАТОР

ПІДПИСИ СТОРІН

За КОНСИГНАНТА

Керівник _____ / _____ /
_____ / _____ /
м. п.

За КОНСИГНАТОРА

Керівник _____ / _____ /
м. п.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
Загальні положення	3
Тематичний план практичних занять	4
Практичне заняття №1	5
Тема: Зовнішньоекономічна діяльність та її роль у розвитку національної економіки	
Практичне заняття № 2	15
Тема: Розрахунок зовнішньоторговельної ціни	
Практичне заняття № 3	21
Тема: Особливості митного оподаткування експортно-імпортних операцій	
Практичне заняття № 4	34
Тема: Базисні умови постачання товарів	
Практичне заняття № 5	49
Тема: Особливості укладання зовнішньоторгівельних контрактів	
Практичне заняття № 6.....	61
Тема: Підприємства з іноземними інвестиціями (ПІІ)	
Практичне заняття № 7	67
Тема: Страхування та транспортні послуги у ЗЕД	
Практичне заняття № 8	75
Тема: Ефективність ЗЕД підприємства	
Тематика індивідуальної науково-дослідної роботи студентів.....	80
Рекомендована література	81
Додатки.....	84