

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЧЕРНІГІВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»  
ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ

**Кафедра маркетингу, PR-технологій та логістики**

## **ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

### **КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ**

для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти  
спеціальності 075 «Маркетинг»

Обговорено і рекомендовано на  
засіданні кафедри маркетингу,  
PR-технологій та логістики  
Протокол №7 від 5.06.2023 р.

Чернігів, 2023

Основи зовнішньоекономічної діяльності. Конспект лекцій для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг» / Укладач С.О.Полковниченко. Чернігів: НУ «Чернігівська політехніка», 2023. 151 с.

Укладачі: Полковниченко Світлана Олександрівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу, PR-технологій та логістики

Відповідальний за випуск: Вербицька Анна Вікторівна, завідувач кафедри маркетингу, PR-технологій та логістики Національного університету «Чернігівська політехніка», кандидат наук з державного управління, доцент

Рецензент:

Мекшун Людмила Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри управління персоналом та бізнес-технологій Національного університету «Чернігівська політехніка»

**ЗМІСТ**

ВСТУП.....	4
Тема 1. Сутність та особливості зовнішньоекономічної діяльності.....	6
Тема 2. Основні напрями і показники розвитку зовнішньоекономічної діяльності.....	16
Тема 3. Методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності.....	33
Тема 4. Зовнішньоекономічні операції та угоди.....	57
Тема 5. Зовнішньоекономічний контракт: поняття, структура, техніка підготовки, укладання та виконання. ....	76
Тема 6. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.....	99
Тема 7. Міжнародні розрахунки і банківське обслуговування зовнішньоекономічної діяльності.....	118
Тема 8. Економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності .....	135
Список посилань та рекомендованої літератури .....	151

## ВСТУП

Однією із ключових позицій стратегічного розвитку України є активізація зовнішньоекономічної діяльності. Вирішити це завдання можуть фахівці, які володіють потужним комплексом знань з основних проблем зовнішньоекономічної діяльності, здатністю аналізувати і оцінювати результати зовнішньоекономічної діяльності, грамотно і обґрунтовано приймати управлінські рішення.

«Основи зовнішньоекономічної діяльності» є вибірковою дисципліною освітньої програми «Бізнес-маркетинг та інтернет-комунікації», вивчення якої передбачає формування системи знань про сутність зовнішньоекономічної діяльності, види, форми, механізми та інструменти державного впливу на різні її напрямки; створює основу для визначення шляхів регулювання зовнішньоекономічної діяльності відповідно до тенденцій соціально-економічного розвитку України, а також вимог глобалізації світової економіки.

*Мета курсу:* формування у здобувачів вищої освіти системи теоретичних знань з об'єктивних закономірностей, умов, процесів і особливостей зовнішньоекономічної діяльності, а також набуття умінь та навичок їх практичного використання.

*Основні завдання курсу:*

надання майбутнім фахівцям теоретичних знань щодо сутності зовнішньоекономічної діяльності, цілей, мотивів і передумов її виникнення, правового та економічного середовища розвитку;

–засвоєння категоріального апарату, що застосовується для аналізу процесів та явищ зовнішньоекономічної діяльності;

–набуття знань про основні види та форми зовнішньоекономічної діяльності;

–усвідомлення економічної природи комерційних операцій на зовнішніх ринках;

–вивчення принципів укладання та виконання угод;

–формування у здобувачів вищої освіти розуміння механізмів регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

–проведення економічного аналізу ЗЕД підприємства, визначення її ефективності.

Під час вивчення дисципліни здобувач вищої освіти має набути або розширити наступні загальні **компетентності**, передбачені освітньою програмою:

**ЗК5.**Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.

Під час вивчення дисципліни ЗВО має досягти або вдосконалити наступні **програмні результати навчання (ПРН)**, передбачені освітньою програмою:

**ПРН13.**Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач вищої освіти повинен:

**знати:**

- особливості організації зовнішньоекономічної діяльності у сучасних умовах розвитку національної економіки;
- основні напрями і показники розвитку зовнішньоекономічної діяльності;
- систему регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- особливості застосування митно-тарифних і нетарифних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- види зовнішньоекономічних операцій та принципи укладання угод;
- структуру і зміст зовнішньоекономічних контрактів;
- валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- міжнародні розрахунки і банківське обслуговування зовнішньоекономічної діяльності;
- методологічні підходи щодо аналізу та оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

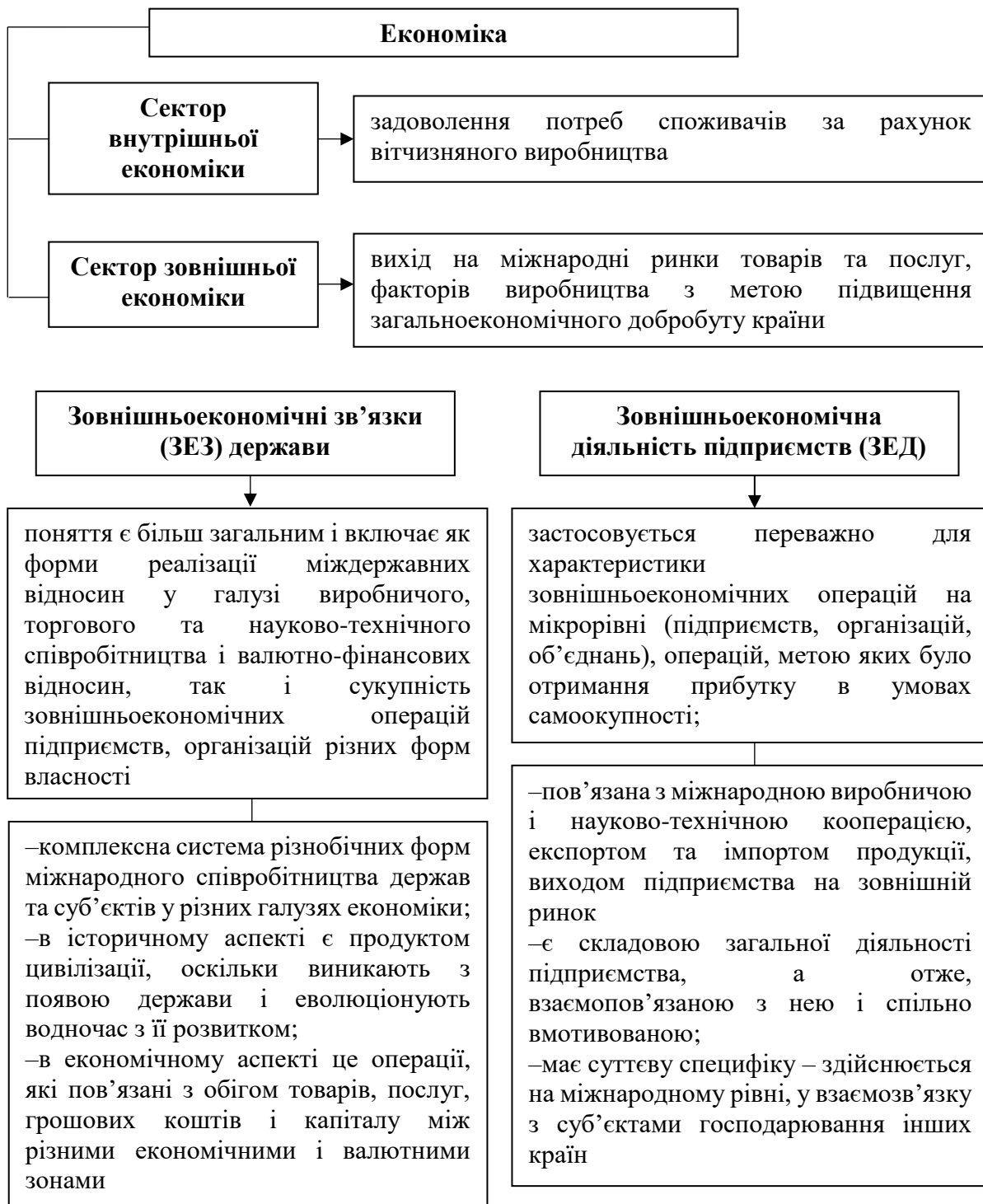
**вміти:**

- здійснювати економічний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- оцінювати позиції суб'єктів господарювання на світовому рівні та обґрунтовано приймати управлінські рішення щодо подальшого здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
- користуватися нормативно-правовою базою регулювання зовнішньоекономічної діяльності України;
- укладати зовнішньоекономічні контракти згідно з діючою нормативно-правовою базою;
- розраховувати митну вартість товару;
- обчислювати обов'язкові податки при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
- розраховувати ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства та окремих зовнішньоекономічних угод (експортних, імпортних тощо);
- проводити діагностику проблем, пов'язаних зі здійсненням зовнішньоекономічної діяльності, та знаходити шляхи їх вирішення.

## Тема 1. Сутність та особливості зовнішньоекономічної діяльності

1. Сутність, причини і передумови розвитку зовнішньоекономічної діяльності.
2. Принципи здійснення зовнішньоекономічної діяльності.
3. Суб'єкти та об'єкти зовнішньоекономічної діяльності.
4. Фактори, що впливають на організацію ЗЕД підприємства.
5. Нормативно-правове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності.

### 1. Сутність, причини і передумови розвитку зовнішньоекономічної діяльності



## Зовнішньоекономічні зв'язки

міжнародні економічні зв'язки, які представлені сукупністю різних форм, засобів, методів зовнішньоторгових, науково-технічних, виробничих, валютно-фінансових, кредитних відносин між країнами

## Зовнішньоекономічна операція (ЗЕО)

комплекс дій контрагентів різних країн з підготовки, укладання і виконання торгової, інвестиційної чи іншої угоди економічного характеру

## Поняття зовнішньоекономічної діяльності у законодавстві України

### Господарський кодекс України

господарська діяльність суб'єктів господарювання, яка у процесі її здійснення потребує перетину митного кордону України майном та/або робочою силою

### ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність», ст.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

## Основні аспекти зовнішньоекономічної діяльності

### регіональний і глобальний аспект ЗЕД

спосіб включення економіки кожної країни до системи світового господарства, а отже, і до процесів міжнародного поділу праці та міжнародної кооперації, що особливо актуально в умовах зростаючих тенденцій до глобалізації

### ЗЕД підприємства

сфера господарської діяльності, пов'язана з міжнародною виробничою і науково-технічною кооперацією, експортом та імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок

### ЗЕД України

процес розвитку господарських зв'язків між національними суб'єктами суспільного виробництва та їх іноземними контрагентами на території України та за її межами

### Основні причини, які стимулюють розвиток зовнішньоекономічних зв'язків

- нерівність економічного розвитку різних країн;
- відмінності в сировинних ресурсах; обмеженість ресурсної бази окремих країн;
- відмінності у людських ресурсах;
- нерівномірність розміщення фінансових ресурсів (функціонування світового інвестиційного ринку);
- характер політичних відносин;
- низький рівень науково-технічного розвитку;
- специфіка географічного положення, природних і кліматичних умов;
- активна та цілеспрямована роль держави щодо втягнення країни в систему глобальної світової економіки;
- жорстке міжнародне регулювання ЗЕД

### Завдання зовнішньоекономічної діяльності

- поглиблення міжнародного поділу праці;
- економія суспільної праці;
- інтенсивний і раціональний обмін результатами праці;
- зміцнення економічних, політичних, наукових, технічних, культурних та інших зв'язків;
- збільшення числа країн світу, що створюють ринкову економіку;
- успішне функціонування міжнародних корпорацій

### Вплив ЗЕД на розвиток національної економіки

- одержання валютної виручки від експорту;
- підвищення технічного рівня виробництва за рахунок імпорту сучасної техніки і технологій;
- довгострокове виробниче співробітництво між іноземними партнерами по спільній діяльності в виробництві конкурентоспроможної продукції та виходу з нею на світові ринки;
- підвищення рівня та якості життя

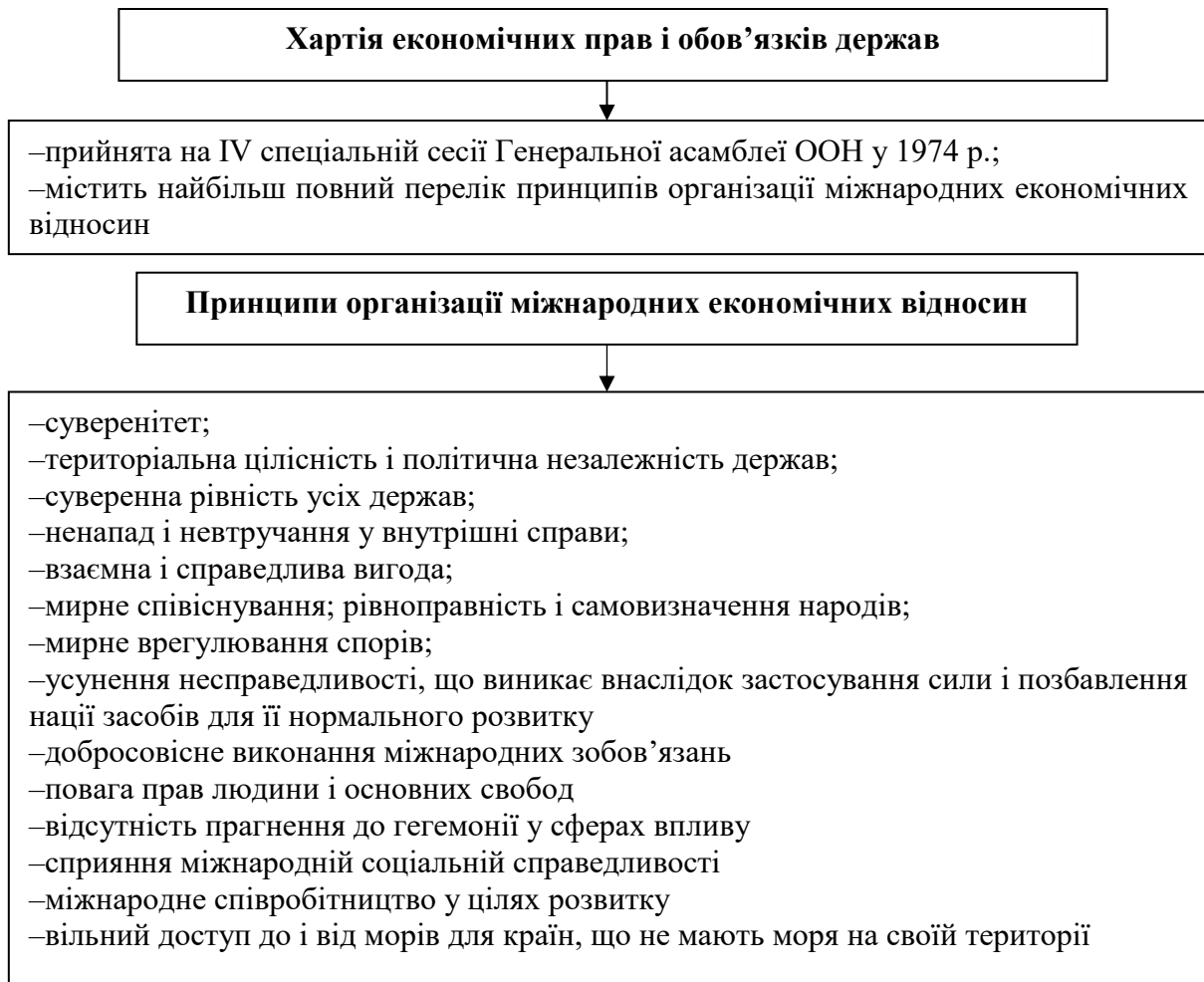
### Функції зовнішньоекономічної діяльності

- сприяє вирівнюванню рівня економічного розвитку національного та світового;
- виконує співставлення національних та світових витрат виробництва;
- реалізує переваги міжнародного розподілу праці (МРП) та сприяє підвищенню ефективності національної економіки





## **2. Принципи здійснення зовнішньоекономічної діяльності**



## Принципи ЗЕД Європейського Союзу

Біла книга 1985 р.

- контроль і оформлення документів на товари, що перетинають національні кордони;
- свобода пересування осіб для працевлаштування або постійне місце проживання у будь-якій країні;
- уніфікація технічних норм і стандартів;
- відкриття споживчих ринків;
- лібералізація фінансових послуг;
- поступове відкриття ринку інформаційних послуг;
- лібералізація транспортних послуг;
- створення сприятливих умов для промислового співробітництва з урахуванням законодавства про права на інтелектуальну і промислову власність;
- усунення фіскальних бар'єрів

## Принципи ЗЕД

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (ст. 2)

### **принцип суверенітету народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності**

- виключне право народу України самостійно та незалежно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність на території України, керуючись законами, що діють на території України;
- обов'язок України неухильно виконувати всі договори і зобов'язання України в галузі міжнародних економічних відносин

### **принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва**

- право суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки;
- право суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснювати її в будь-яких формах, які прямо не заборонені чинними законами України;
- обов'язок додержувати при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності порядку, встановленого законами України;
- виключне право власності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на всі одержані ними результати зовнішньоекономічної діяльності

### **принцип юридичної рівності і недискримінації**

- рівність перед законом всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, незалежно від форм власності, в тому числі держави, при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
- заборона будь-яких, крім передбачених Законодавством, дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, а також іноземних суб'єктів господарської діяльності за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками;
- неприпустимість обмежувальної діяльності з боку будь-яких її суб'єктів

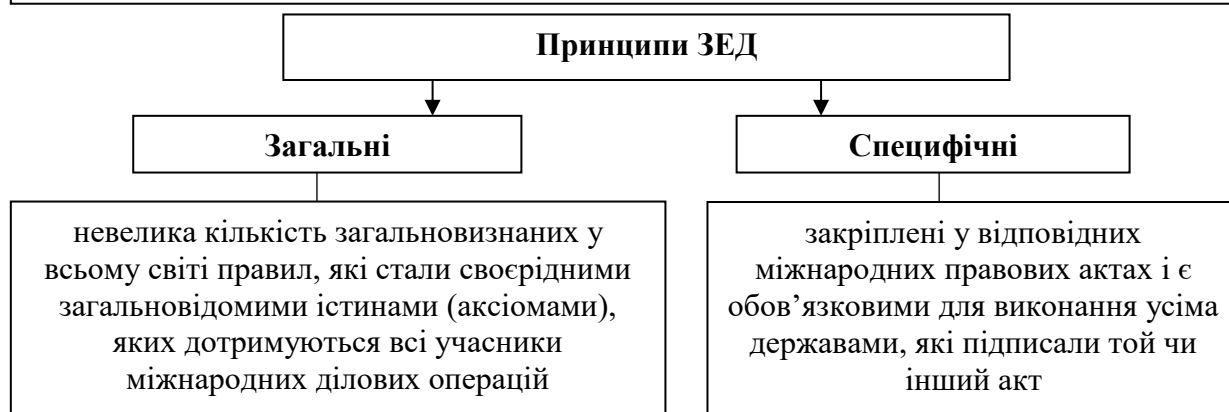
**принцип верховенства закону**

- регулювання зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України;
- заборона застосування підзаконних актів та актів управління місцевих органів, що у будь-який спосіб створюють для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності умови менш сприятливі, ніж ті, які встановлені законами України

**принцип захисту інтересів суб'єктів ЗЕД**

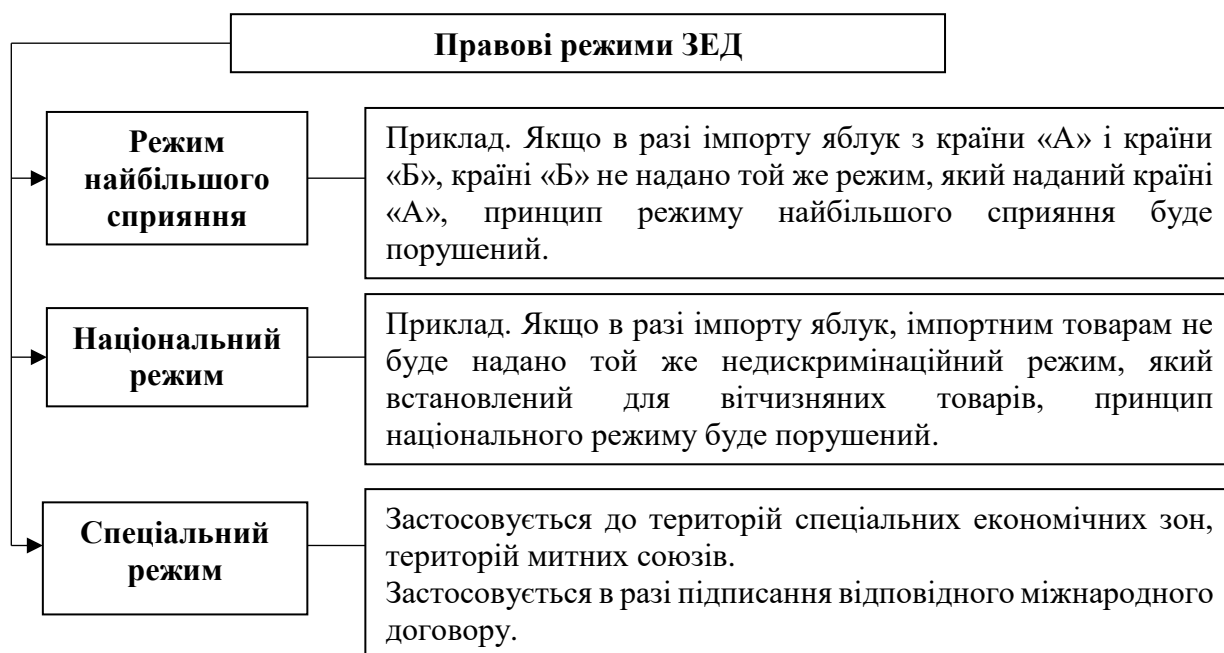
Держава

- забезпечує рівний захист інтересів всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарської діяльності на її території згідно з законами України;
- здійснює рівний захист всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України за межами України відповідно до норм міжнародного права;
- здійснює захист державних інтересів України як на її території, так і за її межами лише відповідно до законів України, умов підписаних нею міжнародних договорів та норм міжнародного права

**принцип еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів**

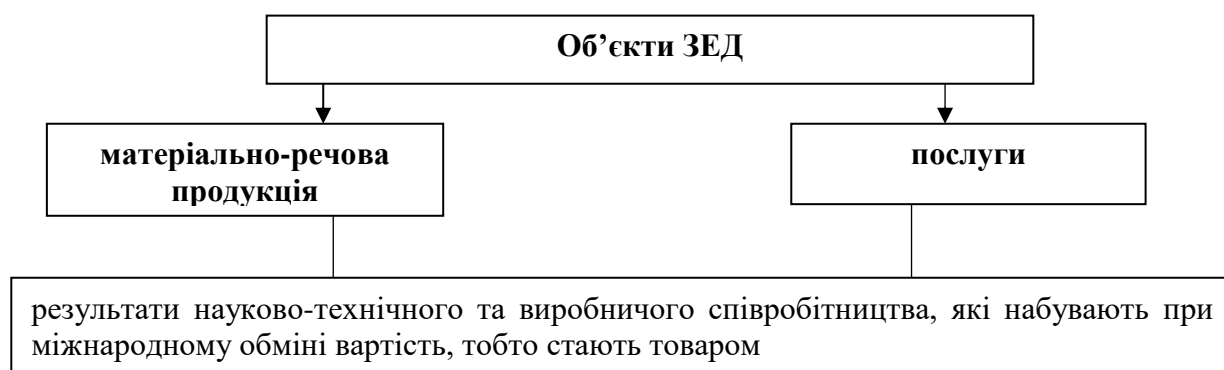
### 3. Суб'єкти та об'єкти зовнішньоекономічної діяльності



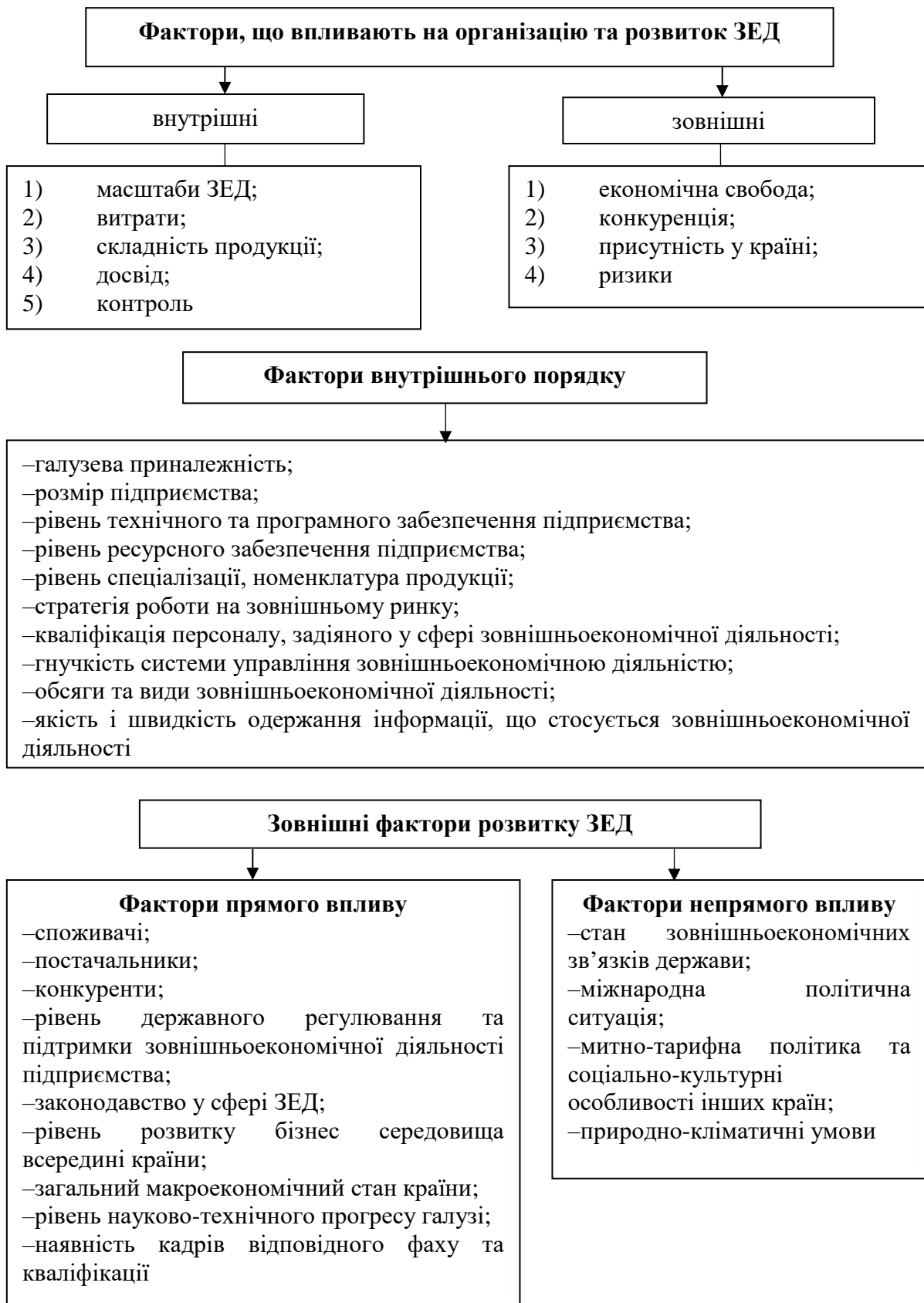


### **Основні мотиви розвитку ЗЕД підприємств**

- розширення ринку збуту своєї продукції за національні межі з метою збільшення прибутку;
- закупка необхідної сировини, комплектуючих виробів, нових технологій і обладнання;
- залучення інжинірингових та інших послуг для потреб виробництва, з урахуванням їх унікальності, вищої якості і нижчих цін порівняно з внутрішнім ринком;
- залучення іноземних інвестицій з метою модернізації виробництва, зміцнення експортного потенціалу і конкурентних позицій на світових товарних ринках;
- участь у міжнародному поділі праці, спеціалізації і кооперуванні виробництва з метою успішного розвитку своєї економіки



#### 4. Фактори, що впливають на організацію ЗЕД підприємства



## 5. Нормативно-правове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності

### Кодекси

- Господарський кодекс України;
- Цивільний кодекс України;
- Митний кодекс України;
- Податковий кодекс України

### Закони України

- Про зовнішньоекономічну діяльність (від 16 квітня 1991 року № 959/XII. Редакція від 04.03.2023, підстава – 2881-IX);
- Про режим іноземного інвестування (від 19 березня 1996 року № 94/96- ВР. Редакція від 17.08.2022, підстава –2463-IX);
- Про міжнародні договори України (від 29 червня 2004 року № 19065-IV. Редакція від 15.03.2022, підстава – 2042-IX);
- Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у сфері зовнішньоекономічної діяльності (від 23 грудня 1998 року № 351-XIV». Редакція від 13.02.2020, підстава – 440-IX);
- Про валюту і валютні операції (від 21 червня 2018 року № 2473-VIII. Редакція від 01.04.2023, підстава – 2888-IX);
- Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні (від 17 липня 1999 року № 996-XIV. Редакція від 10.08.2022, підстава –2435-IX)

### Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»

- визначено основи ведення зовнішньоекономічної діяльності;
- є загальним нормативно-правовим документом, що регулює ряд питань, пов'язаних зі здійсненням господарських операцій підприємствами на закордонних ринках товарів і послуг, капіталу тощо;
- окреслено види та суб'єктів, принципи здійснення та правила регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- особливості укладання зовнішньоекономічних договорів (контрактів) та правила оподаткування і принципи митного регулювання діяльності суб'єктів господарювання;
- розкрито ведення розрахунків та кредитування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, страхування і ліцензування, відповідальність та порядок розгляду спорів при здійсненні зовнішньоекономічних операцій

## Тема 2. Основні напрями і показники розвитку зовнішньоекономічної діяльності

1. Ознаки класифікації зовнішньоекономічних зв'язків.
2. Основні види зовнішньоекономічної діяльності.
3. Форми зовнішньоекономічної діяльності.
4. Характеристика основних показників розвитку зовнішньоекономічної діяльності.
5. Суть та особливості зовнішньоекономічної політики країни.

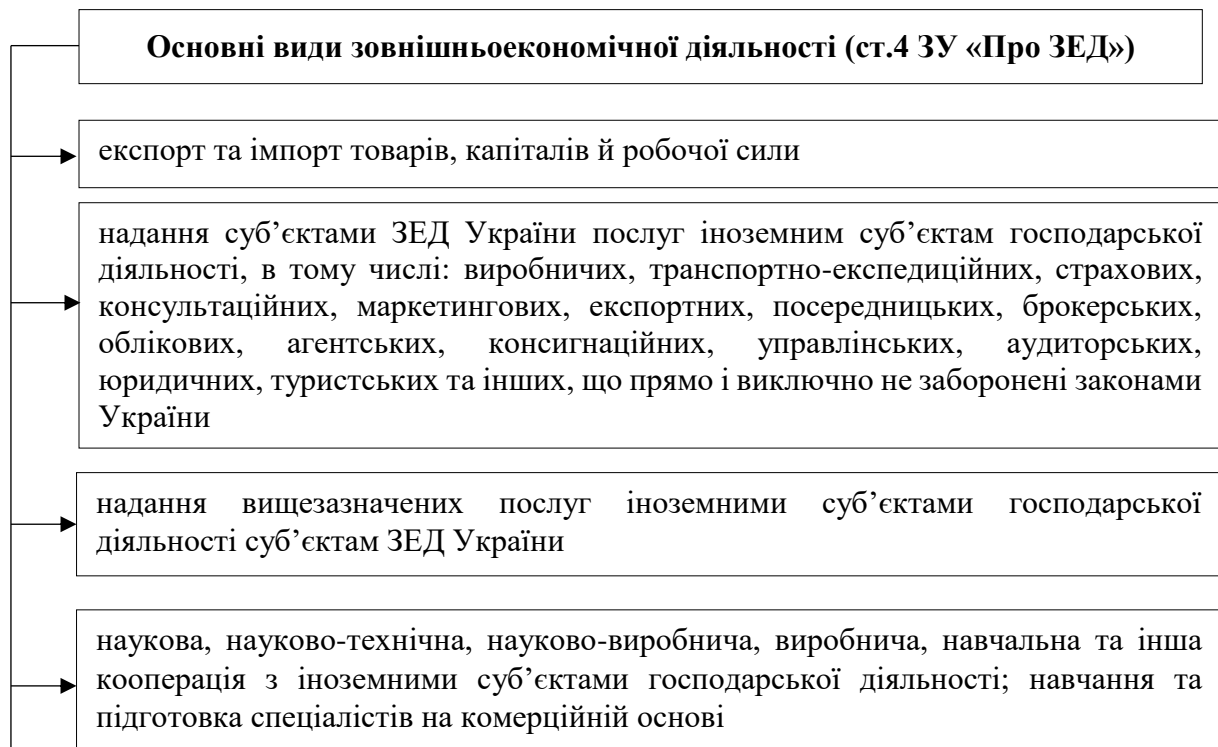
### 1. Ознаки класифікації зовнішньоекономічних зв'язків





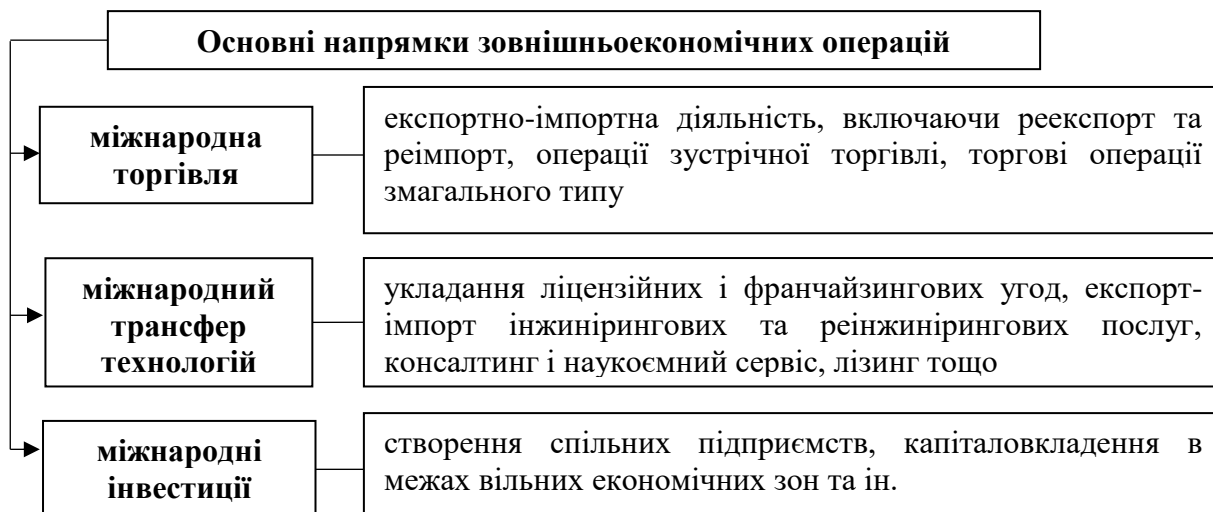


## 2. Основні види зовнішньоекономічної діяльності



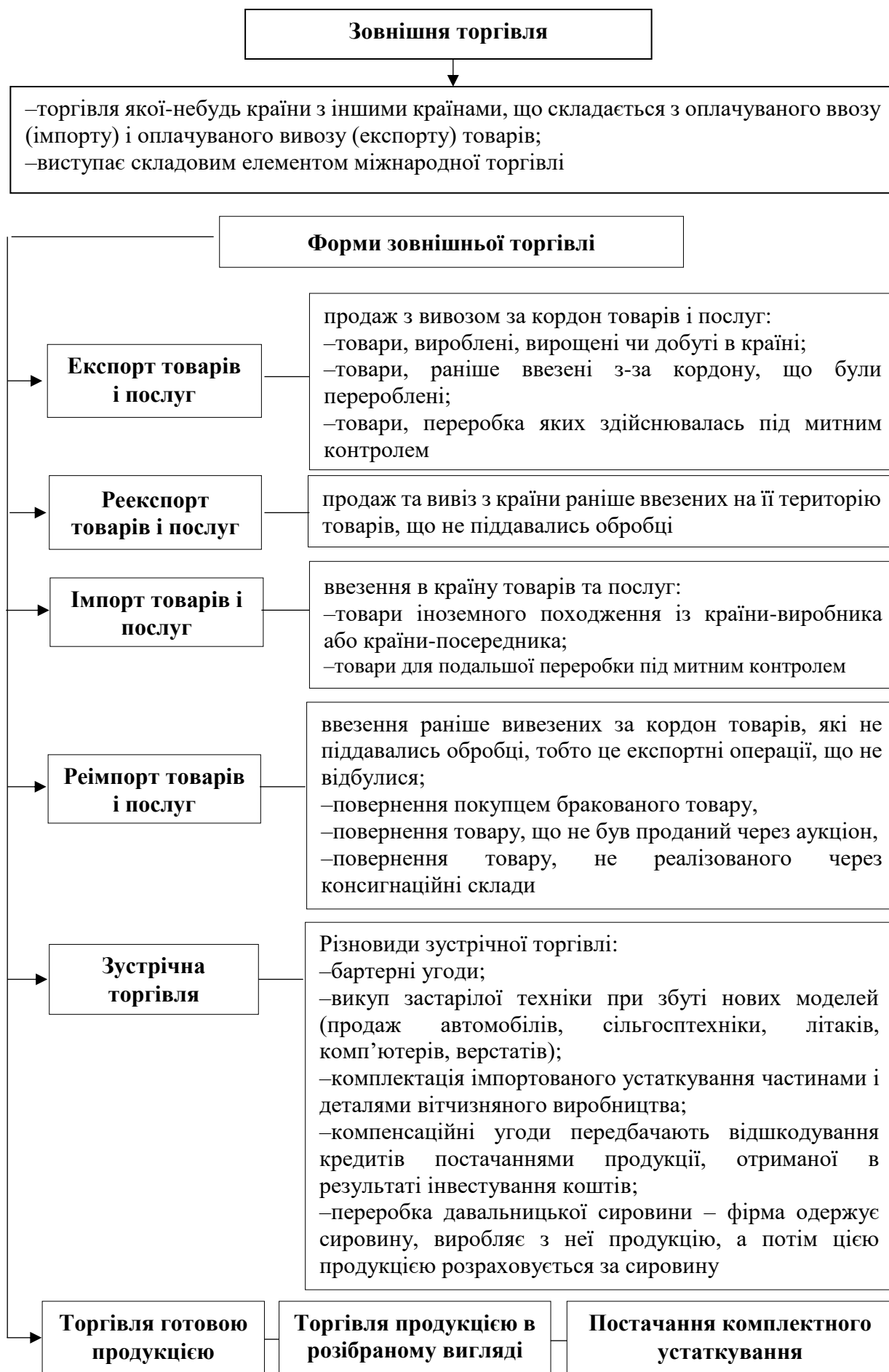
- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України
- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності
- створення суб'єктами ЗЕД банківських, кредитних та страхових установ за межами України
- створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених законами України
- спільна підприємницька діяльність між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами
- підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності
- аналогічна діяльність суб'єктів ЗЕД за межами України
- організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб'єктів ЗЕД
- організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібною торгівлі на території України за іноземну валюту у передбачених законами України випадках
- товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності
- орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності
- операції з придбання, продажу, обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку
- роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами; роботи іноземних фізичних осіб на контрактній оплатній основі з суб'єктами ЗЕД як на території України, так і за її межами
- інші види ЗЕД, не заборонені прямо і у виключній формі законами України

### 3. Основні форми зовнішньоекономічної діяльності



–використовуються при високому ступені транснаціоналізації бізнесу компанії;  
 –пов’язані з більш високим рівнем ризику;  
 –компанія отримує більший контроль за результатами своєї діяльності;  
 –прибутковість значно вище: передбачається участь у прибутку або новоствореної компанії, або в прибутку від виробництва відповідно до вкладених інвестицій

–використовуються на початкових рівнях транснаціоналізації бізнесу;  
 –характеризуються незначним ризиком здійснення міжнародних комерційних операцій;  
 –рівень контролю за результатами зовнішньоекономічної діяльності невисокий;  
 –використовуються на етапі пошуку надійних партнерів;  
 –є досить гнучкими, оскільки, якщо компанія не задоволена своїми партнерами, вона може змінити їх в будь-який момент



**Управління за контрактом**

–спосіб направлення фірмою частини свого управлінського персоналу до іншої країни для надання підтримки іноземній фірмі чи виконання спеціалізованих управлінських функцій протягом встановленого періоду за певну плату;  
–спосіб виходу на зарубіжний ринок з мінімальним ризиком і отриманням доходів з самого початку діяльності

**Управлінське консультування**

це професійна діяльність, яка полягає у наданні незалежних і об'єктивних порад та технічної допомоги кваліфікованими спеціалістами фірмам, організаціям, окремим підприємцям (клієнтам) з метою сприяння останнім у визначенні та дослідженні управлінських проблем, пошуку варіантів їх оптимального розв'язання, методології впровадження рекомендацій

**Форми виробничої кооперації**  
(за класифікацією Європейської економічної комісії ООН)

–надання ліцензій з оплатою продукцією, яка випускається по цих ліцензіях;  
–поставка виробничих ліній і заводів з оплатою продукцією, що виробляється на них;  
–спільне виробництво на основі спеціалізації;  
–спільне підприємство двох та більше іноземних партнерів;  
–франчайзинг

**Франчайзинг**

надання великою «батьківською» фірмою (франчайзером) дрібній фірмі (франчайзі) права на використання її технології, товарного знаку, фірмового стилю і т.п. Франчайзер на довгочасній основі допомагає у здійсненні господарських операцій, поставляючи напівфабрикати і комплектуючі вироби, надаючи управлінські послуги (допомогу, консультації) і технології.

**Підрядне виробництво**

–передбачає виконання певної роботи виконавцем (підрядчиком) за дорученням замовника на основі заздалегідь погоджених вимог (обсяги, терміни, якість);  
–звичайно здійснюється між фірмами, що знаходяться в прямій виробничій залежності;  
–різновидом підрядного кооперування є кооперування з метою створення єдиного кінцевого продукту. У цьому випадку фірми закріплюють за кожним учасником кооперування повну відповідальність за випуск певної частини виробу

## Ліцензія

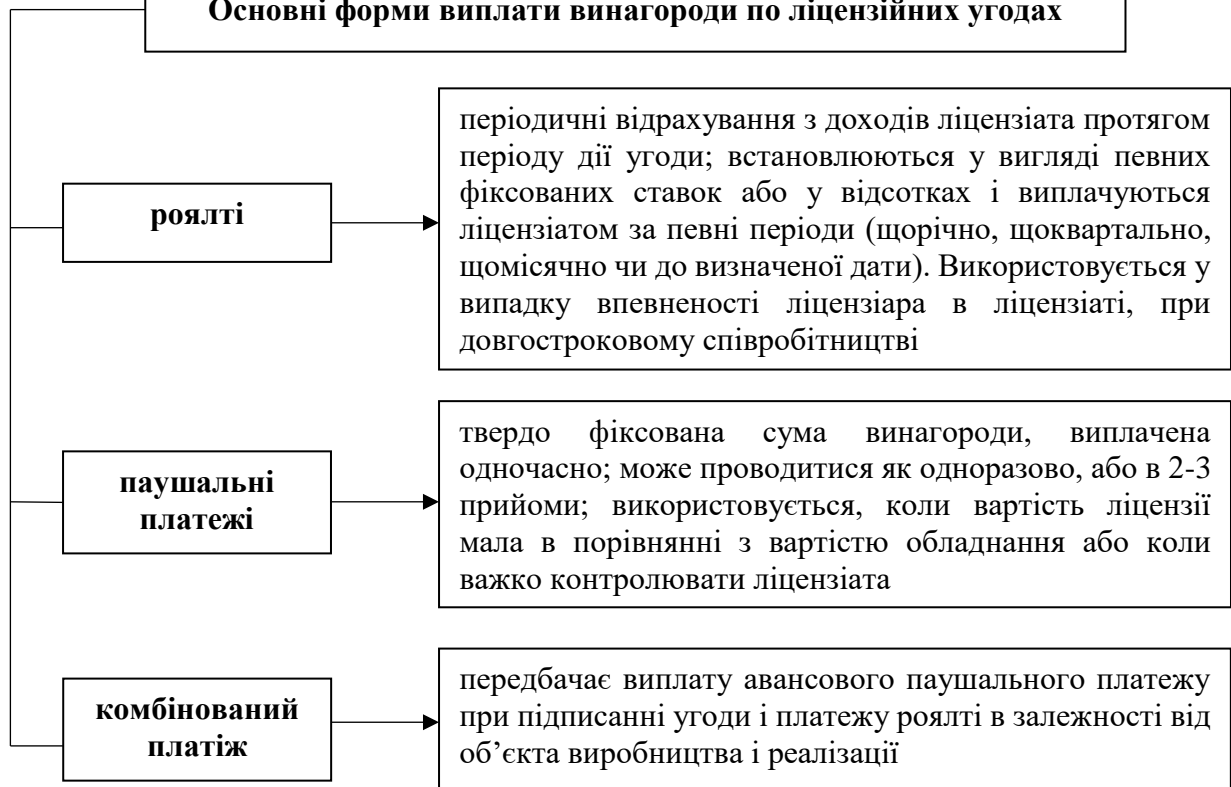
дозвіл, виданий патентовласником (ліцензіаром) іншій особі чи фірмі (ліцензіату) на промислове чи комерційне використання винаходу протягом визначеного терміну і за певну винагороду.

Продаж ліцензій відбувається на основі ліцензійних угод – основна форма міжнародного науково-технічного обміну в сучасних умовах.

### Види ліцензій



### Основні форми виплати винагороди по ліцензійних угодах



### Прямі інвестиції

–вкладання капіталу з метою придбання контролю над об'єктом розміщення капіталу;  
 –володіння контрольним пакетом акцій зарубіжного підприємства є найвищим типом зобов'язань по відношенню до зовнішньоекономічних операцій. Таке володіння не лише передбачає право власності на доход з капіталу, але й більш інтенсивний обмін кваліфікованими фахівцями і новими технологіями між країнами;  
 –різновидом прямого іноземного інвестування є створення спільних підприємств (СП)

### Спільні підприємства (СП)

–це підприємства, що створюються шляхом об'єднання капіталів, що належать підприємцям декількох країн для здійснення спільної діяльності;  
 –мають, як правило, статус самостійної юридичної особи відповідно до законодавства приймаючої сторони;  
 –являють собою складну форму міжнародного економічного співробітництва, що передбачає більш тісні зв'язки партнерів різних країн;  
 –є так звану інтегрованою кооперацією, вищою формою виробничого кооперування

#### Іноземна філія

неакціонерне підприємство, що повністю або частково перебуває у власності інвестора

#### Іноземне представництво компанії

підрозділ іноземної компанії, що представляє її інтереси; діє з метою забезпечення роботи компаній з іноземними інвестиціями

#### Іноземні дочірні компанії

акціонерне підприємство у приймаючій країні, більше половини акцій якого «перебуває у власності іншого підприємства, яке має право призначати або усувати більшість членів адміністративних, управлінських або наглядових органів»

### Стратегічний альянс

ділова угода про взаємовигідне співробітництво (кооперацію) двох або більше незалежних фірм для досягнення певних комерційних цілей, для отримання синергії об'єднаних і взаємодоповнюючих стратегічних ресурсів компанії

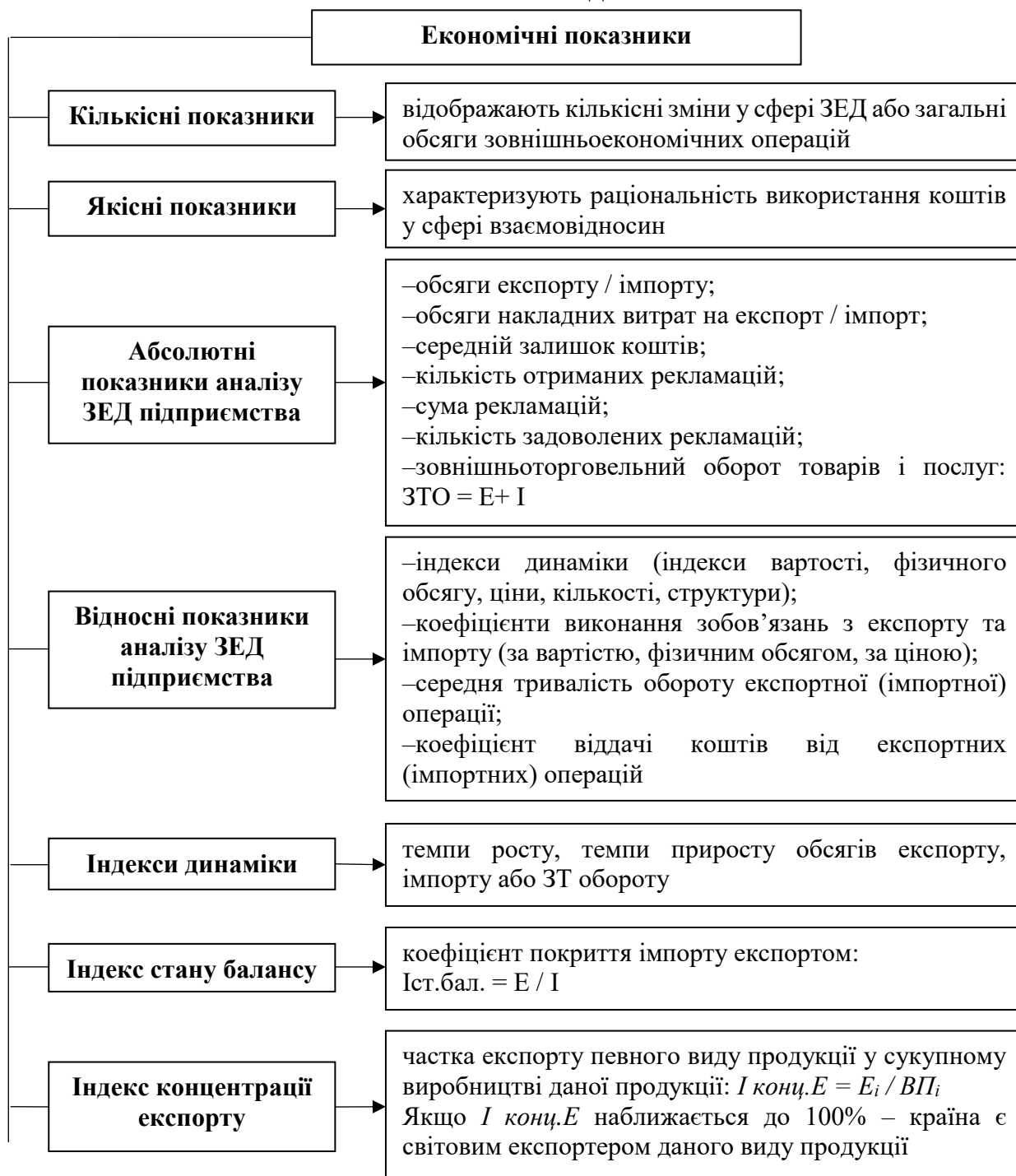
### Портфельні інвестиції

–боргові зобов'язання і акції фірми;  
 –відсутність контролю за діяльністю фірми, яка приймає інвестиції;  
 –вдаються в основному з метою розв'язання фінансових завдань: отримання більш високого прибутку за рахунок короткострокових капіталовкладень

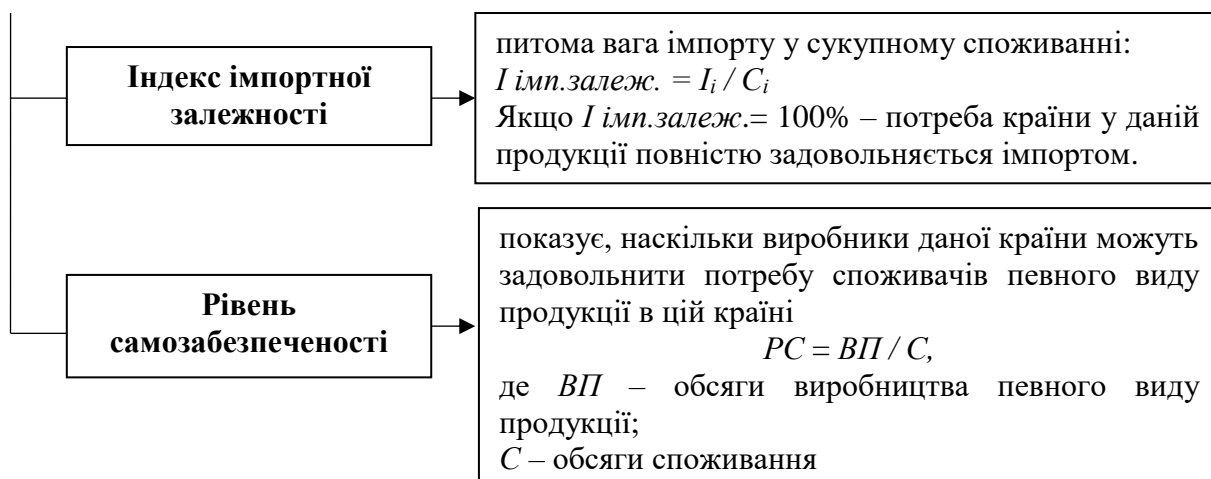
**Міжнародні комерційні операції, що носять  
забезпечуючий характер**

- міжнародні перевезення і транспортно-експедиторські операції;
- операції зі зберігання і страхування вантажів;
- розрахунково-фінансові операції;
- митне оформлення вантажів;
- дослідження кон'юнктури ринків і т. ін.

**4. Характеристика основних показників розвитку  
зовнішньоекономічної діяльності**

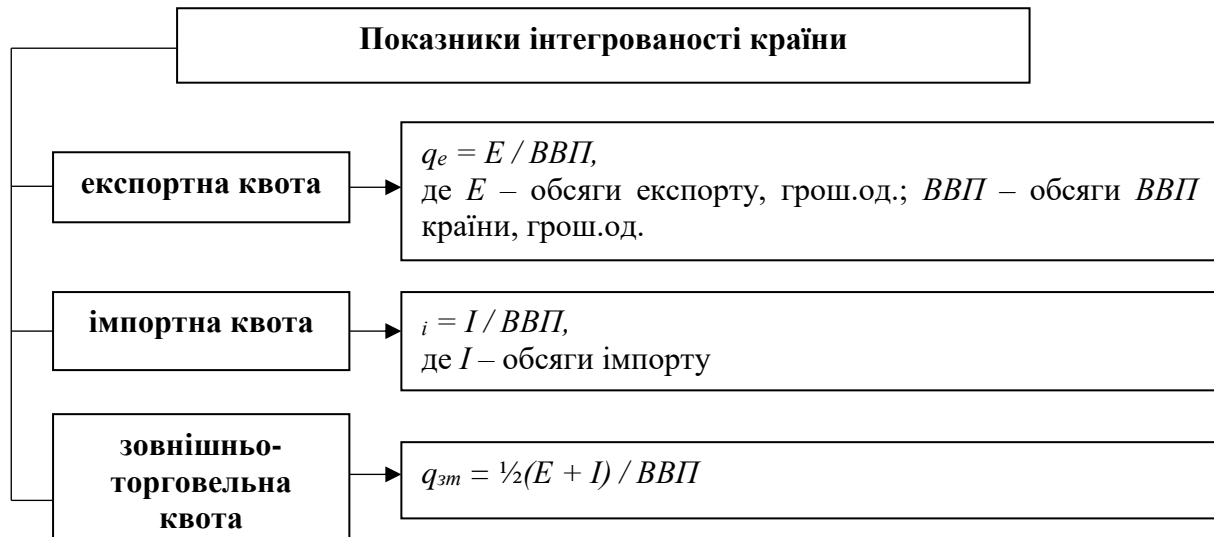






### Показники функціонування зовнішньоекономічних зв'язків країни





**Гармонізована система опису і кодування товарів**

Перше видання – у 1988 році, друге – у 1992 році, третє – у 1996 році.

- 1) сільськогосподарська сировина, продукти харчування;
- 2) паливо, мінеральна сировина;
- 3) хімічні продукти;
- 4) машини, обладнання, транспортні засоби;
- 5) промислові товари народного споживання.

На базі цієї системи створені національні Номенклатури різних світових держав

**УКТ ЗЕД (Українська класифікація товарів  
зовнішньоекономічної діяльності)**

об'єднує всі товари за певною схемою, що є обов'язковою умовою для визначення режиму імпорту, експорту різних товарів, а також необхідно при заповненні податкової накладної

**Товарна номенклатура зовнішньоекономічної  
діяльності України (ТН ЗЕД)**

–український варіант товарної класифікації, яка прийнята Всесвітньою митною організацією як основа для товарної класифікації в країнах Євросоюзу та інших державах;  
–систематизований перелік товарів, що дає змогу знаходити в ТН місце кожному товару і після цього присвоювати товару певне умовне позначення – «код товару»

**Суть класифікатора**

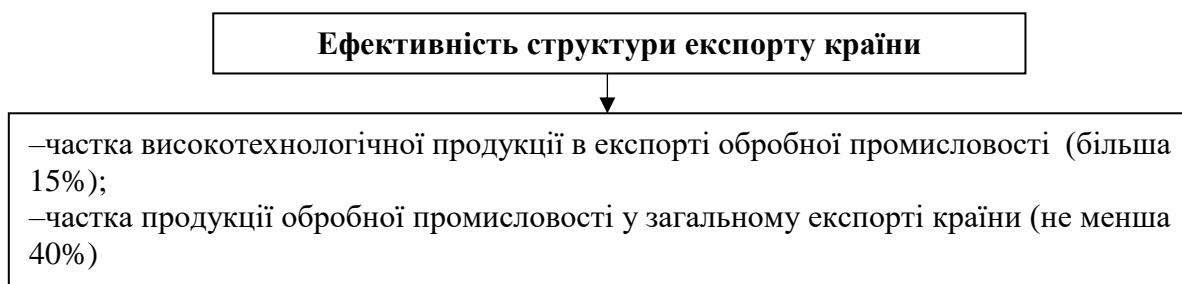
кожному товару присвоюється 10-значний код (для ряду товарів застосовується 14-значний код), який надалі використовується при проведенні митних операцій, таких як декларування або стягнення митних зборів.  
Таке кодування застосовується з метою забезпечення однозначної ідентифікації товарів, що переміщуються через митний кордон України, а також для спрощення автоматизованої обробки митних декларацій та інших відомостей, наданих митним органам при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності її учасниками.

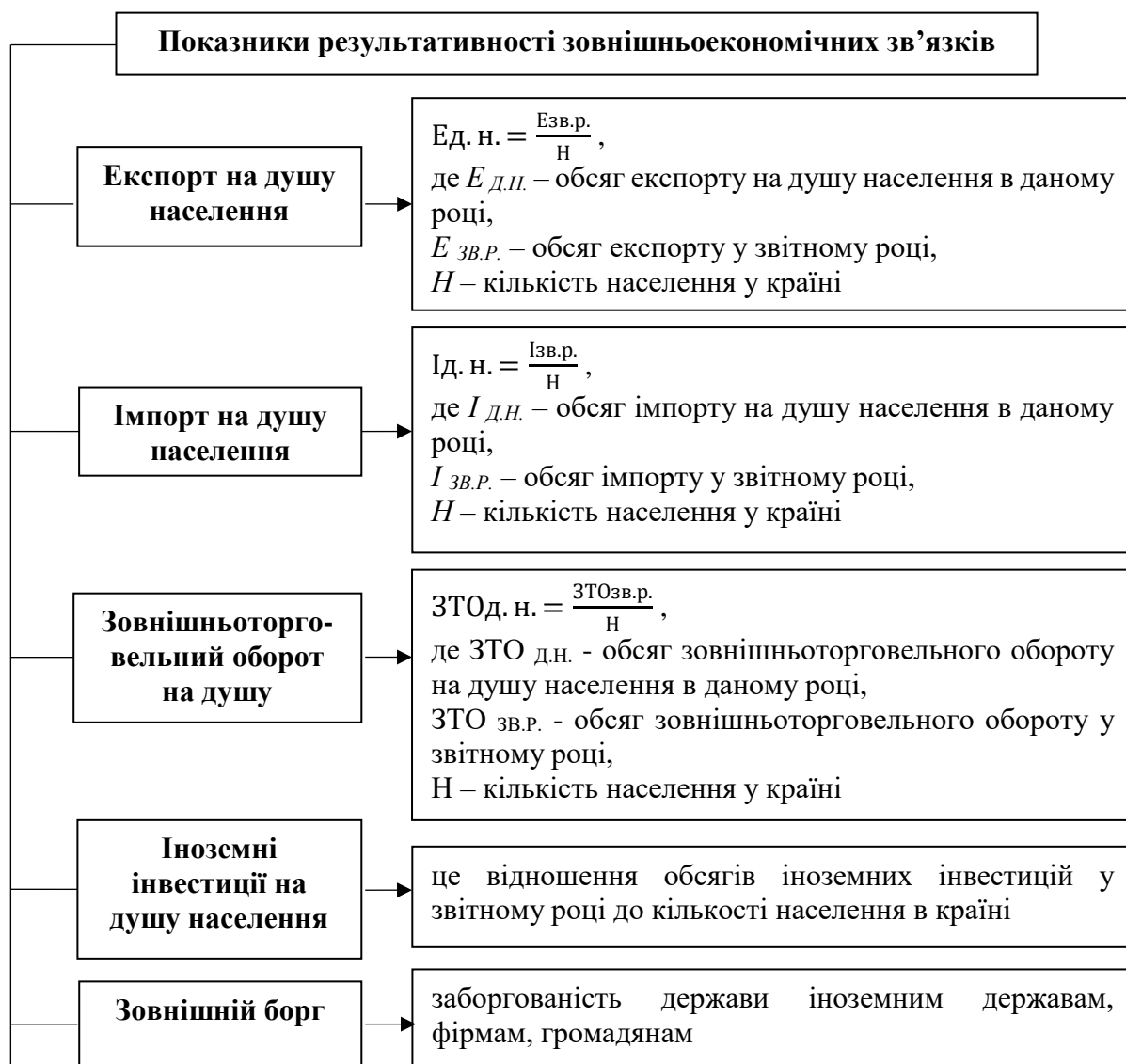
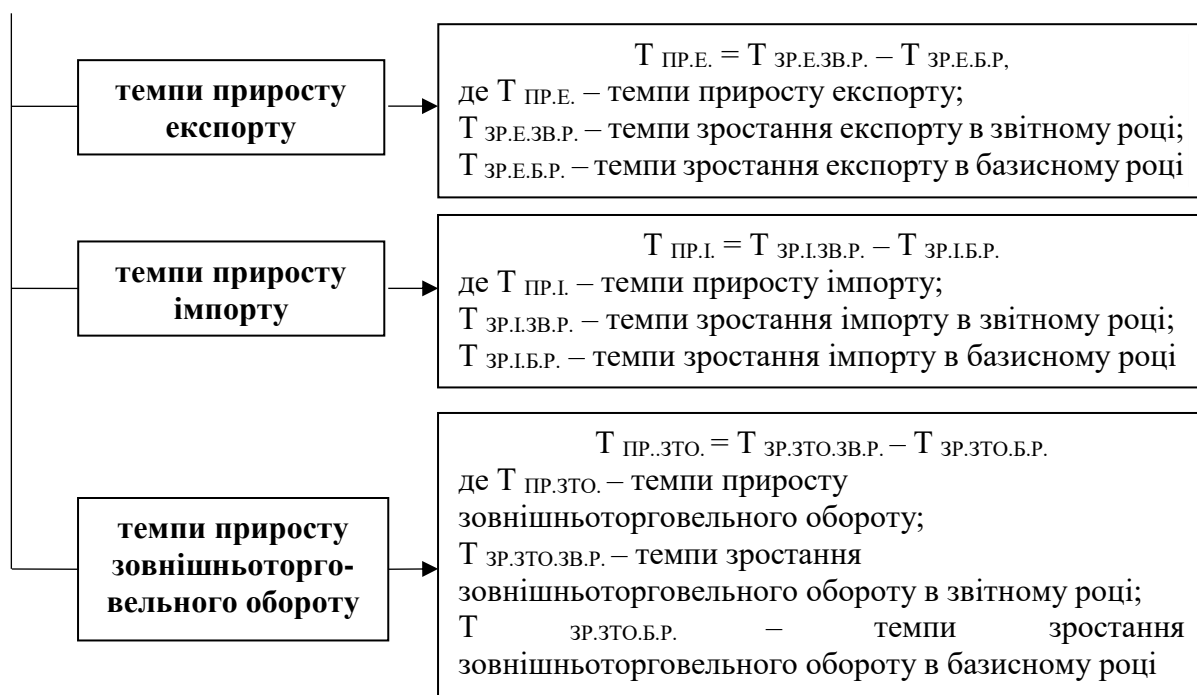
**10-значний код товару за ТН ЗЕД**

–2 перші цифри означають групу товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності (наприклад, 72 – чорні метали)  
–4 перші цифри вказують на товарну позицію (наприклад, 7201 – чавун переробний та дзеркальний, в чушках, болванках або інших первинних формах)  
–6 перших цифр визначають товарну підпозицію (наприклад, 720110 – чавун переробний нелегований з 0,5% або менше фосфору)  
–10 цифр, повний код товару, який зазначається у вантажній митній декларації і є товарною підкатегорією (наприклад, 7201101900 – чавун переробний нелегований, що містить більше 1 % маси кремнію)

**Для правильного визначення коду товару необхідно мати:**

–повний опис товару;  
–матеріал або сировину, з яких виготовлено продукцію, а також, за необхідності, – її хімічний склад;  
–призначення товару, його технічні характеристики;  
–галузь застосування







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	
<b>Поточний платіжний баланс</b>		<b>Чистий експорт</b>	
Баланс руху капіталів	Імпорт капіталу	Експорт капіталу	Чистий експорт капіталу
Офіційні валютні резерви	Збільшення валютних резервів зарубіжних країн	Збільшення валютних резервів країни	Сальдо рахунку валютних резервів

<b>сальдо торговельного балансу</b>	це різниця між вартісним обсягом експорту й імпорту товарів окремої країни. Якщо експорт товарів більший імпорту товарів, то сальдо додатне «+», якщо імпорту товарів більший експорту, то сальдо від'ємне «-»
<b>сальдо балансу послуг</b>	це різниця між вартістю послуг, що надає країна, і вартістю послуг, що вона імпортує
<b>сальдо некомерційних операцій</b>	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
<b>сальдо балансу руху капіталів</b>	це різниця між купівлею чи продажем матеріальних і фінансових активів у країні й за кордоном

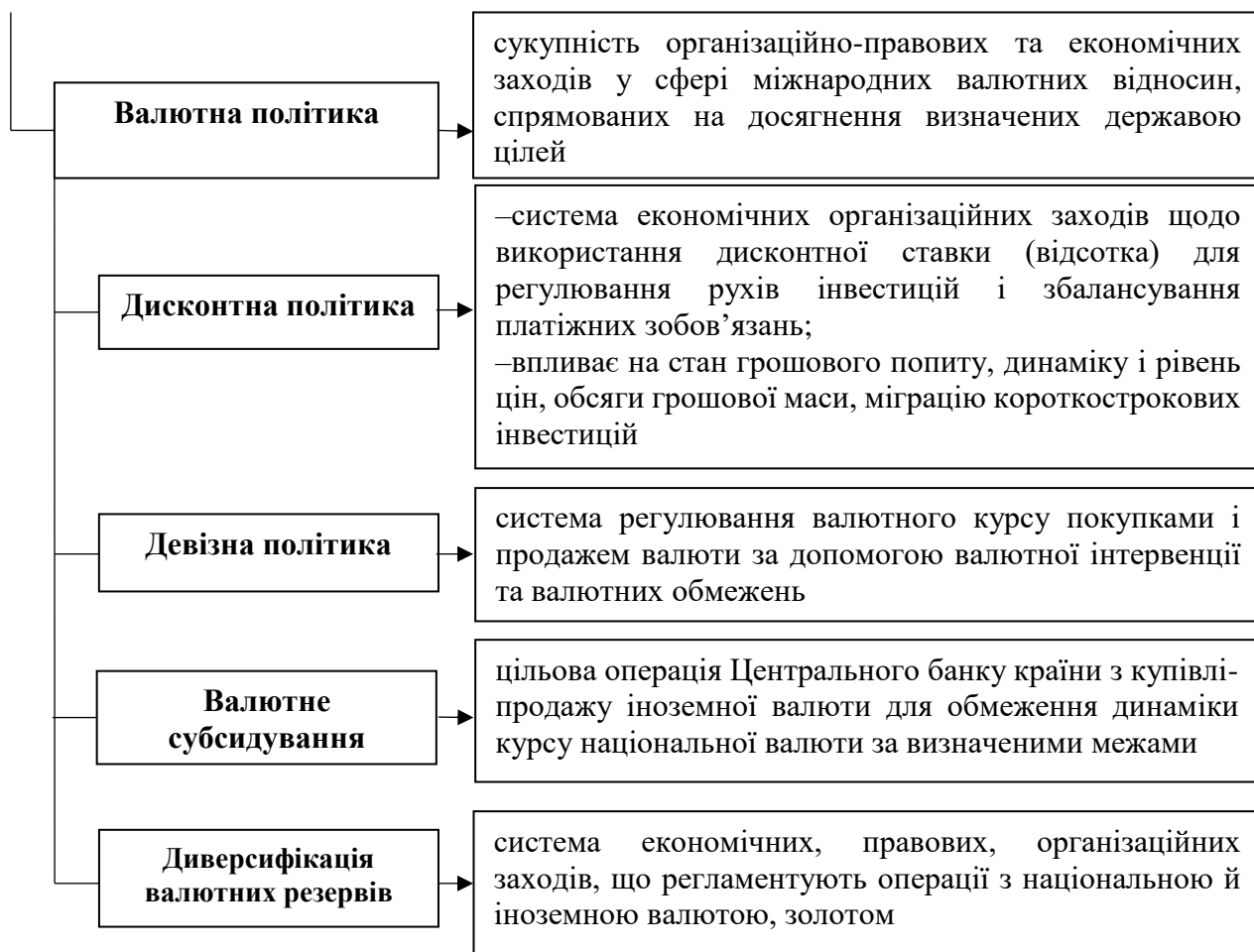
## 5. Суть та особливості зовнішньоекономічної політики країни

### Зовнішньоекономічна політика (ЗЕП)

це сукупність усіх державних заходів щодо реалізації економічного потенціалу країни на зовнішньому ринку та задоволення власних потреб за рахунок товарів та послуг іноземного виробника

### Основні складові ЗЕП держави



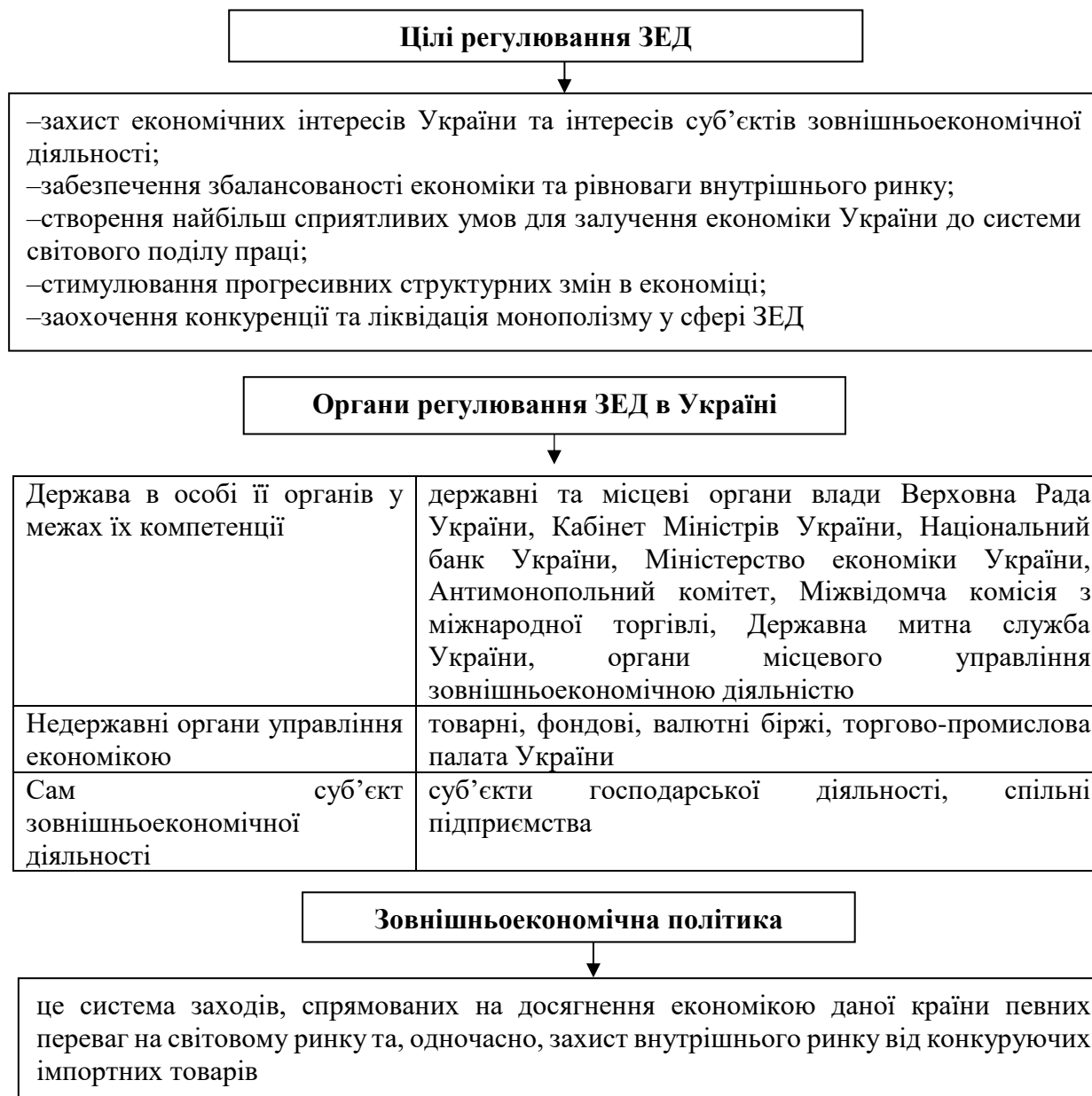


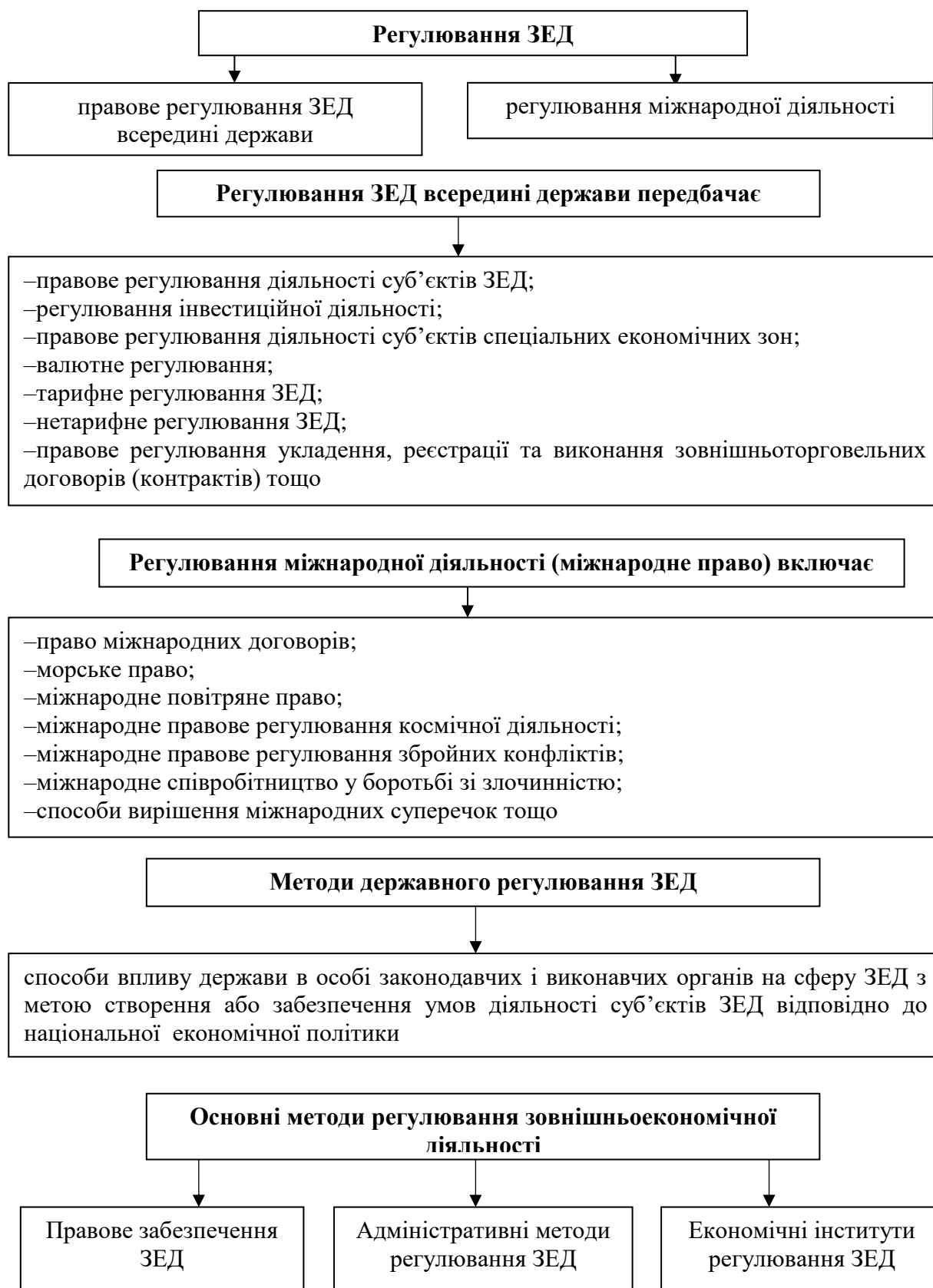


### Тема 3. Методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності

1. Загальна характеристика системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності.
2. Сутність митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Митний тариф.
3. Митні платежі. Види мита.
4. Визначення митної вартості товарів.
5. Види і методи здійснення митного контролю. Характеристика митних режимів.
6. Порядок митного оформлення товарів. Декларування товарів.
7. Нетарифні засоби регулювання, їх класифікація та характеристика.

#### 1. Загальна характеристика системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності



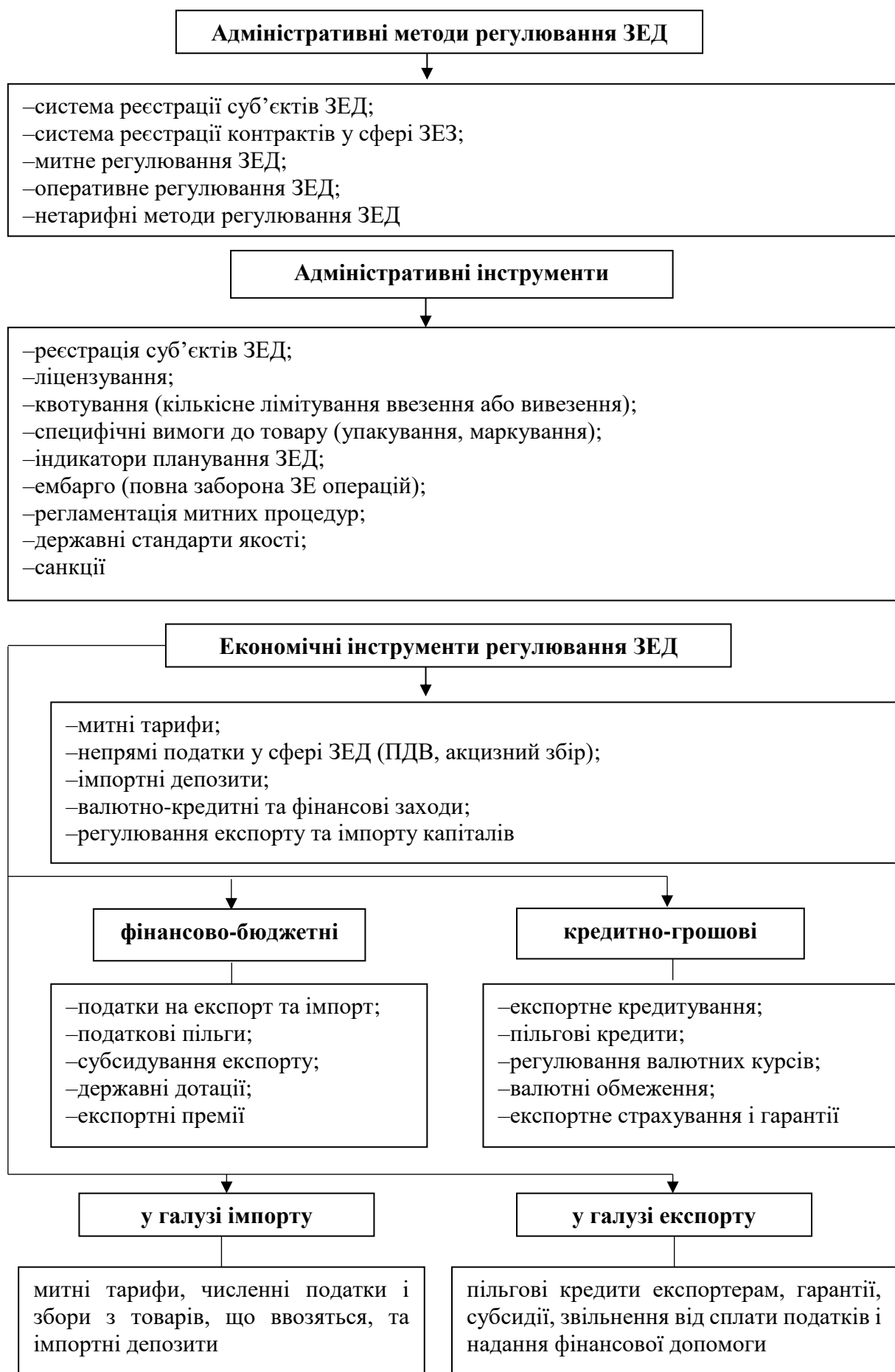


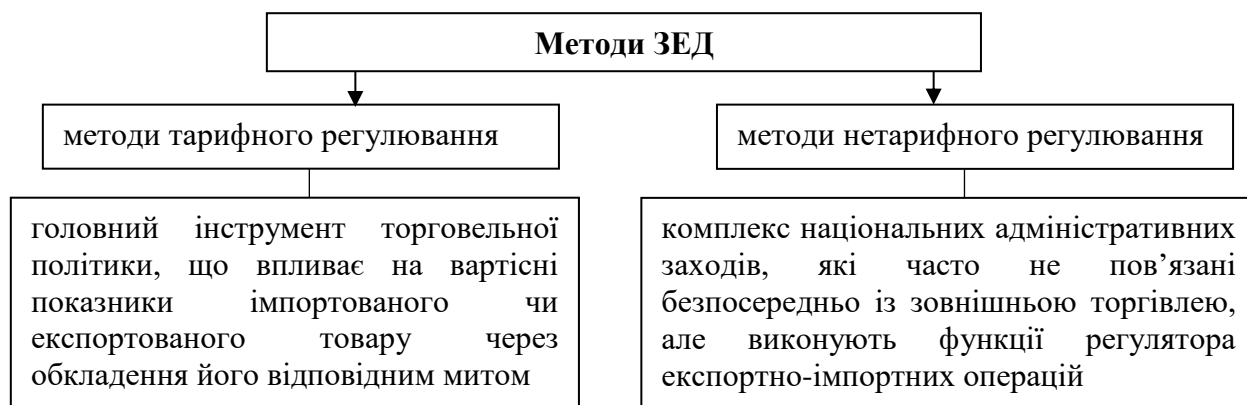
### Правове регулювання зовнішньоекономічних зв'язків

Національна нормативно-правова база	Розробка та прийняття законів, положень, постанов, інструктивних документів всередині країни
Міжнародна нормативно-правова база	Виконання норм міжнародного права, приєднання держави до м/н організацій та конвенцій, підписання м/н договорів та угод

### Систематизація нормативних актів, що регулюють ЗЕД







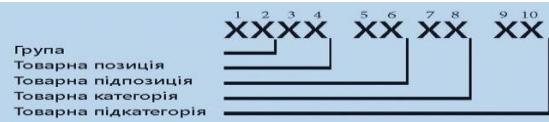
## 2. Сутність митно-тарифного регулювання ЗЕД. Митний тариф



## Механізм застосування митного тарифу

- товарна класифікація об'єкта оподаткування;
- методи оцінки вартості оподатковуваних товарів;
- методи визначення країни походження товарів;
- процедура застосування митних ставок

## Товарна номенклатура



диференційований перелік товарів, відповідно до якого здійснюється систематизація ставок мита у тарифі.

В Україні застосовується **Українська класифікація товарів ЗЕД (УКТЗЕД)**, яка складається на основі гармонізованої системи опису та кодування товарів, затвердженої міжнародною конвенцією в 1983р., і Комбінованої номенклатури ЄС.

## Критерії для визначення країни походження товару

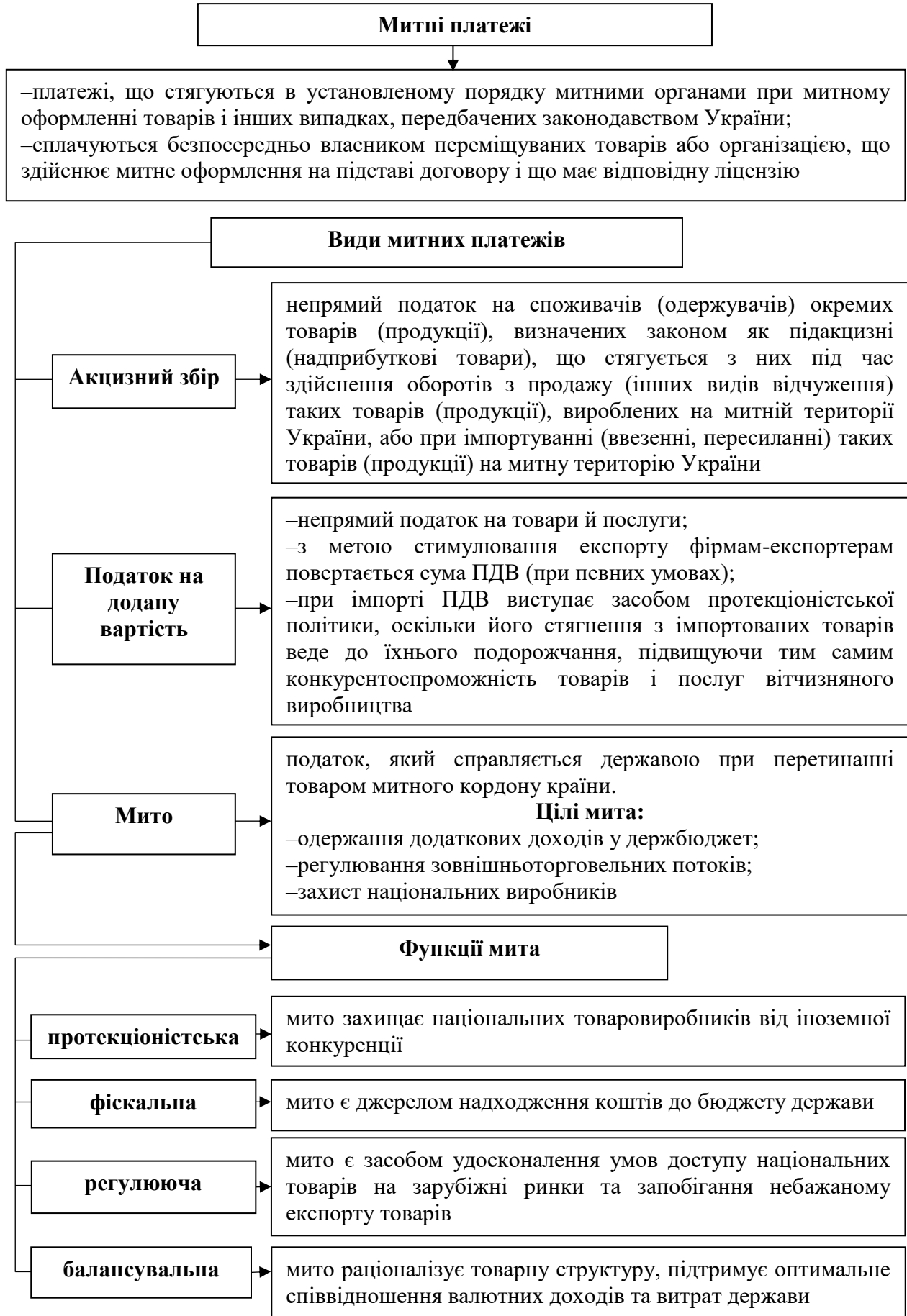
встановлені Кіотською конвенцією з оцінювання товарів для митних цілей

- залежно від доданої вартості. Продукція вважається виробленою в тій країні, в якій був доданий значний відсоток (40%, 50%, 60%) її вартості;
- за зміною товаром товарної позиції митного тарифу. Країни-члени СОТ використовують Гармонізовану систему опису та кодування товарів, яка складається з 97 розділів, в кожному з яких товари розписані відповідно до ступеня обробки;
- встановлення переліку товарів, які вважаються такими, що не підлягають переробці

## Документи, що підтверджують країну походження товару

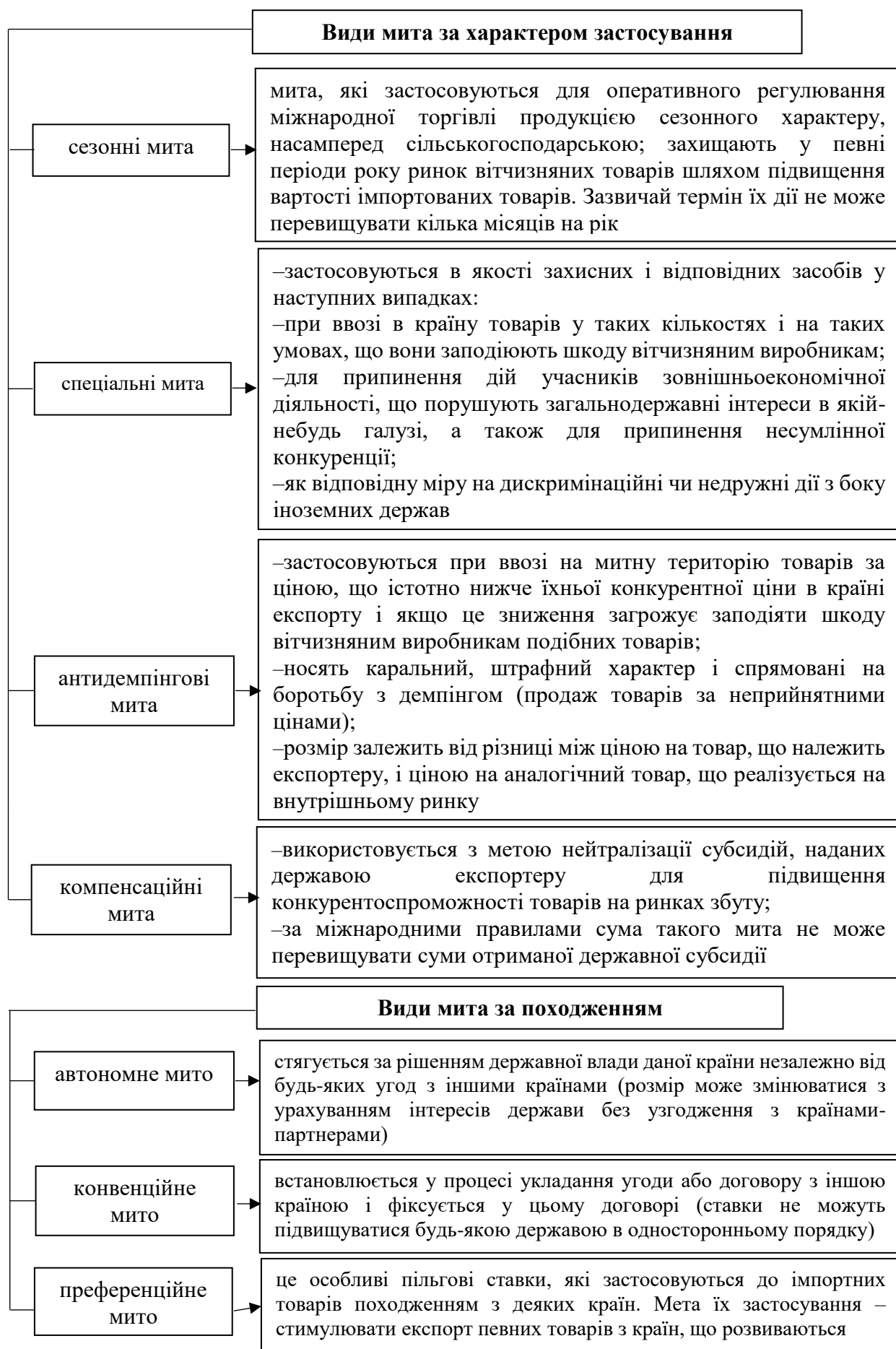


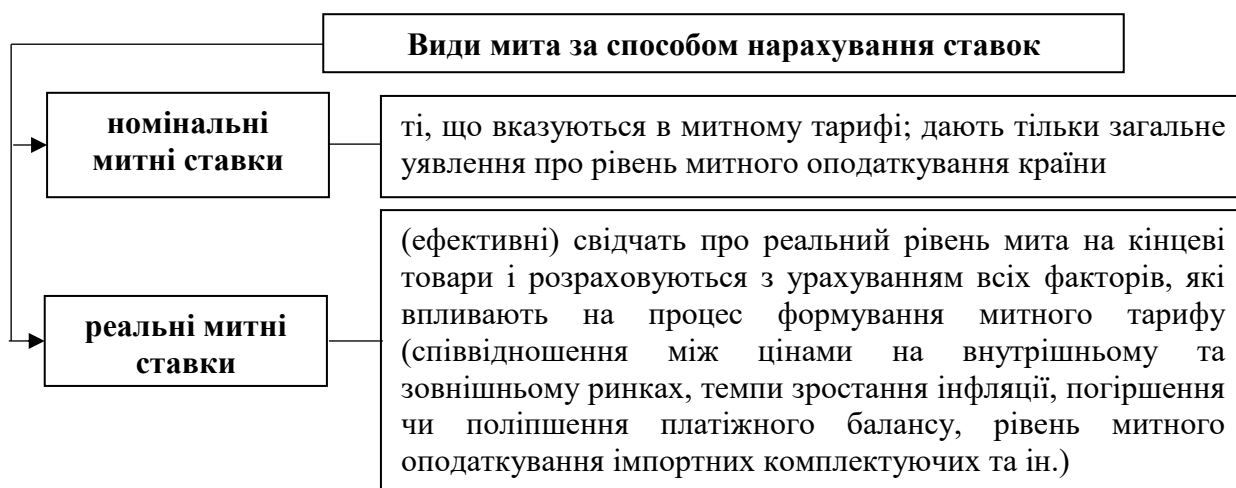
### 3. Митні платежі. Види мита та способи його розрахунку



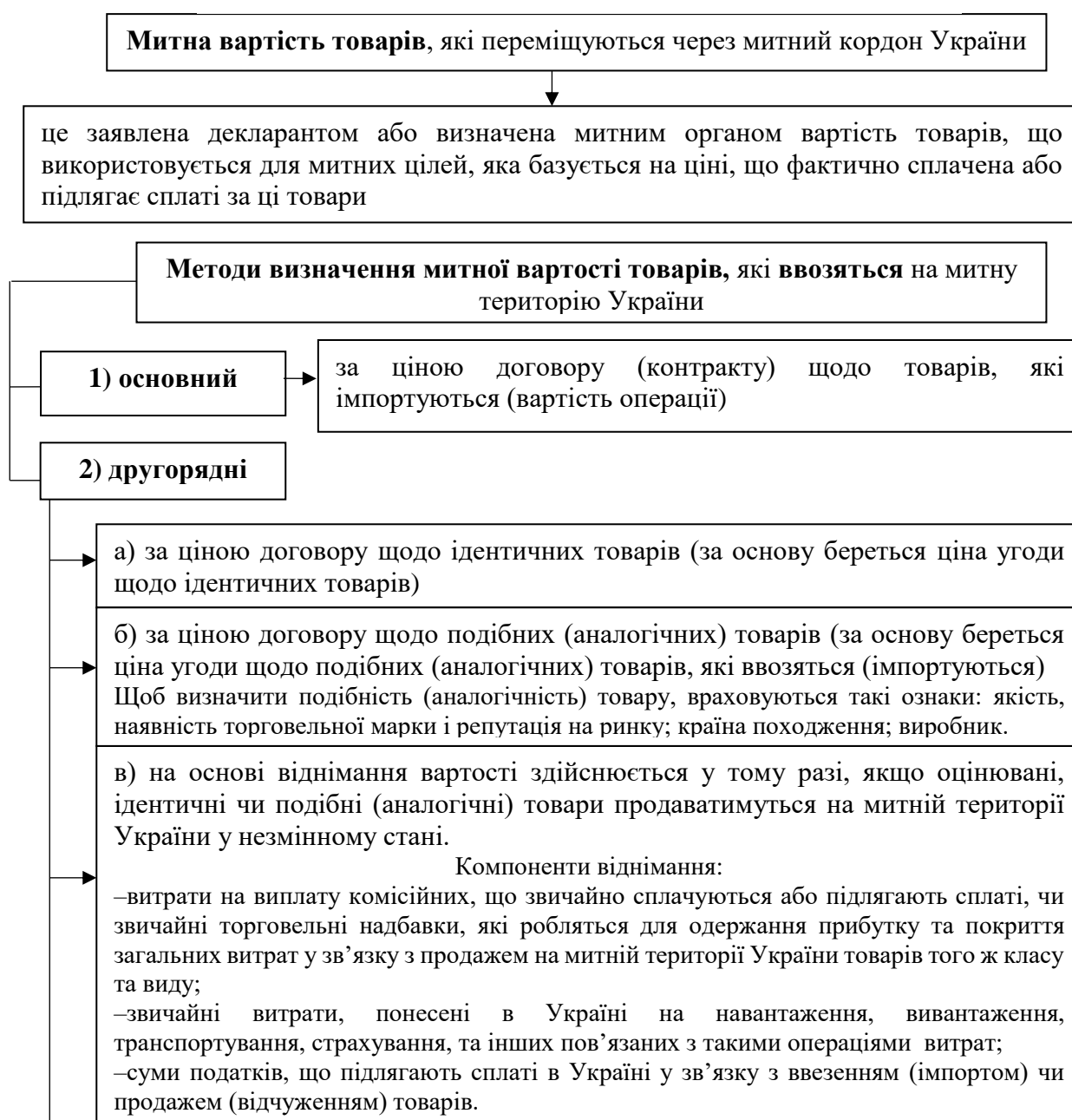


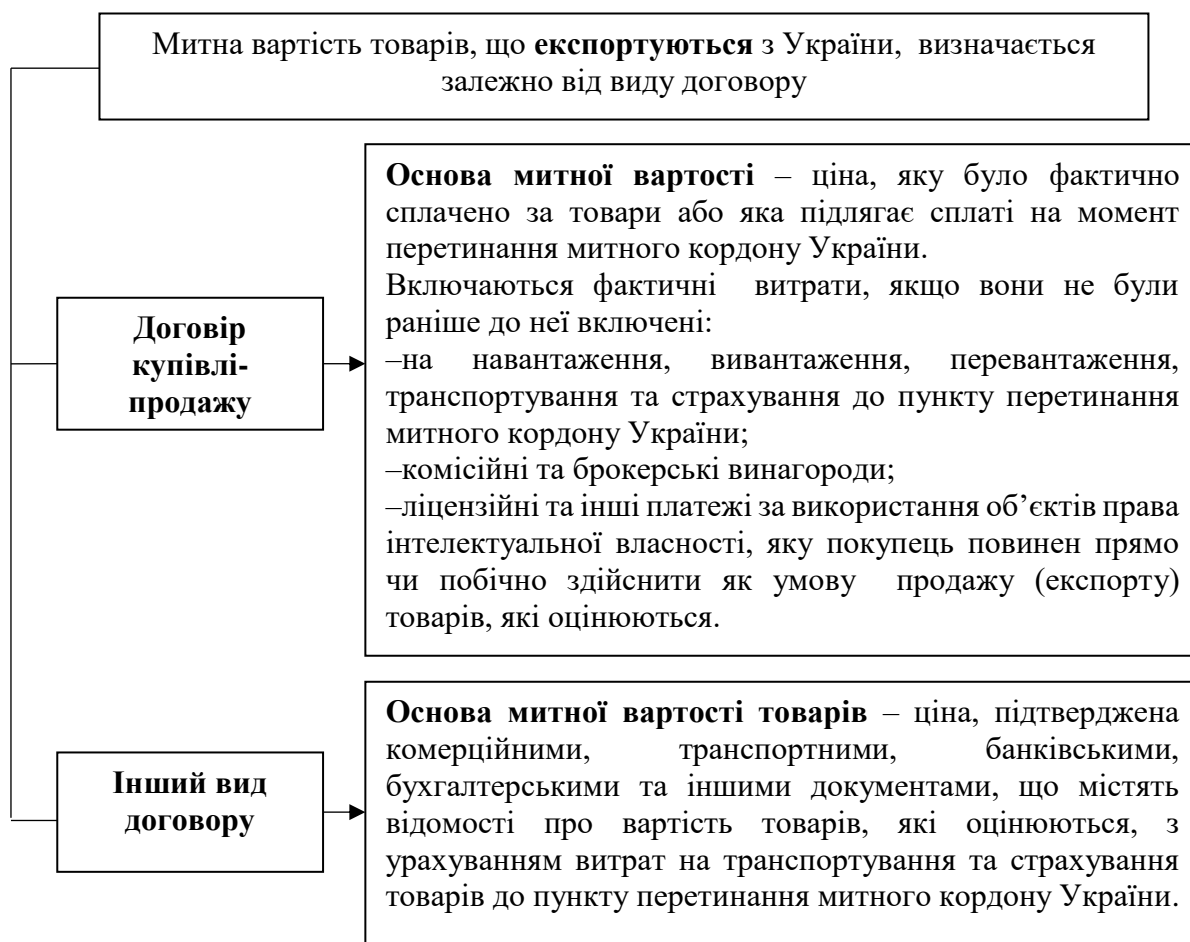
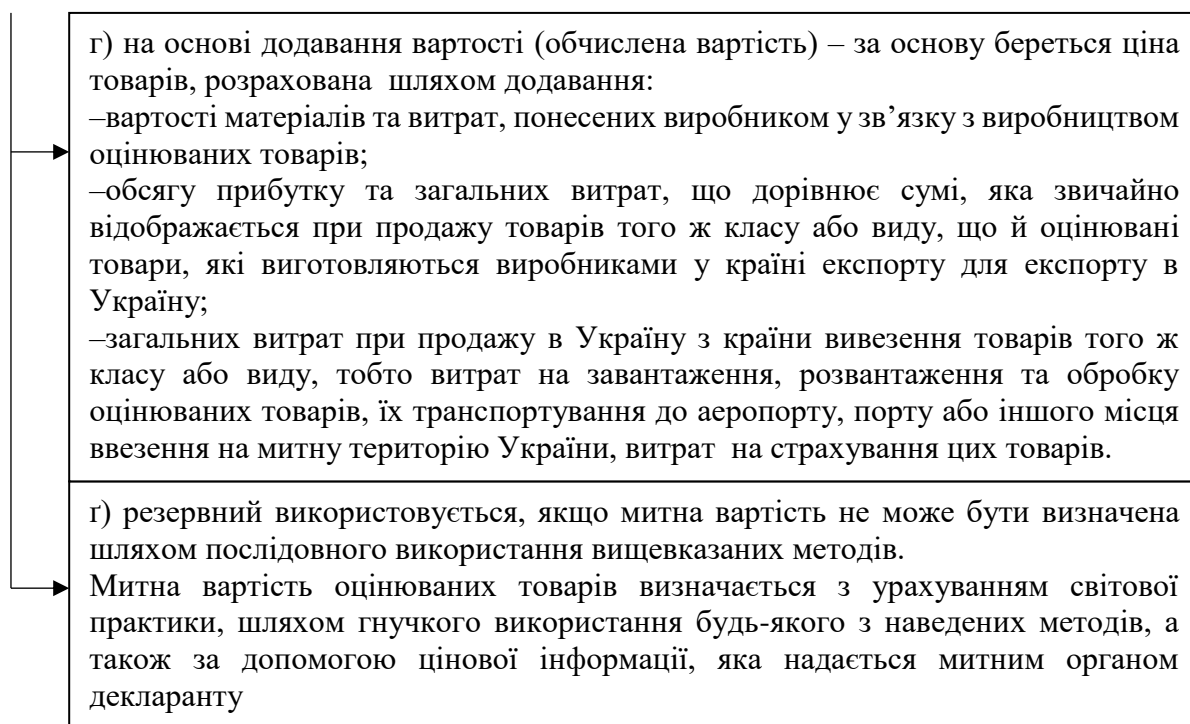




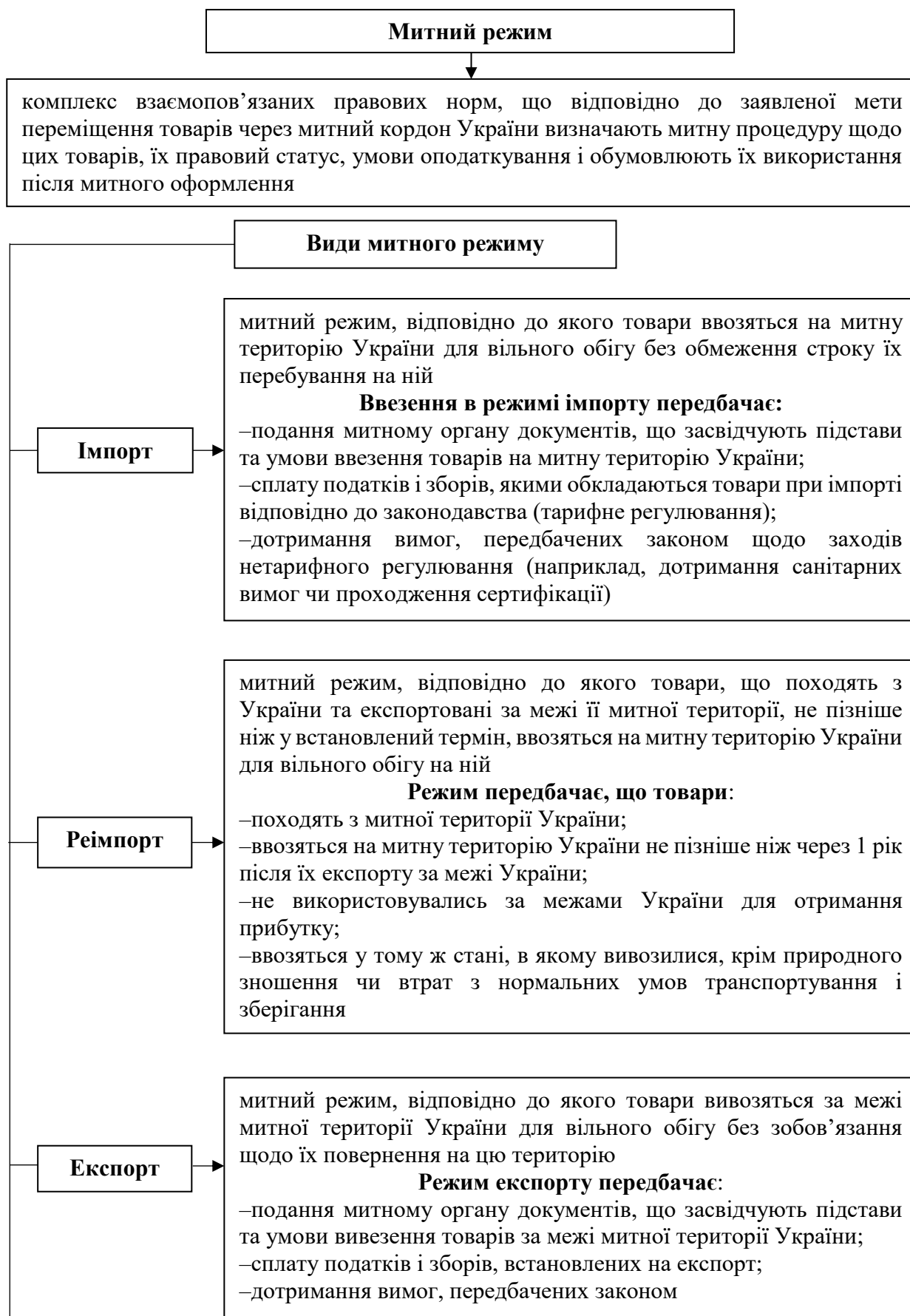


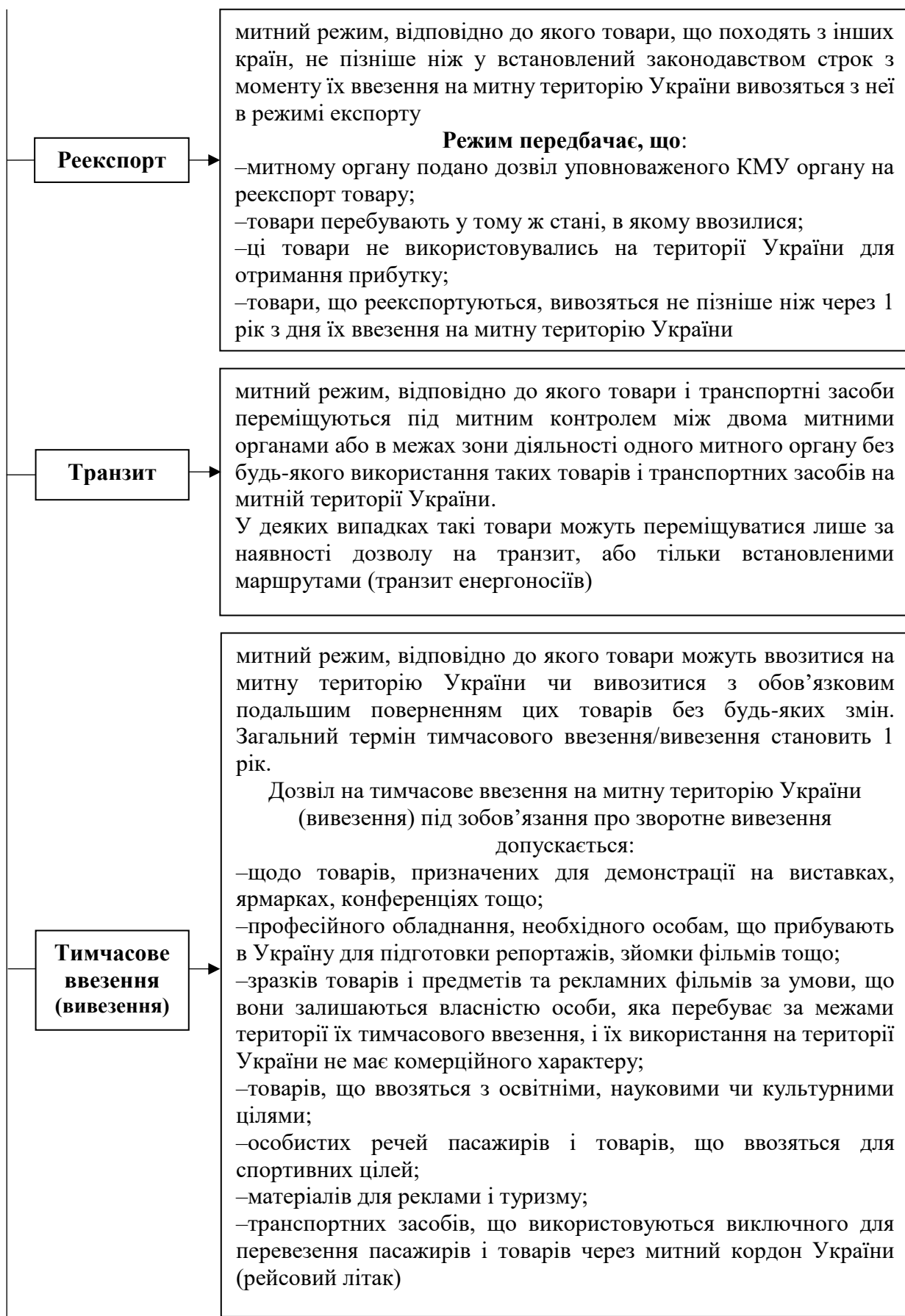
#### 4. Визначення митної вартості товарів

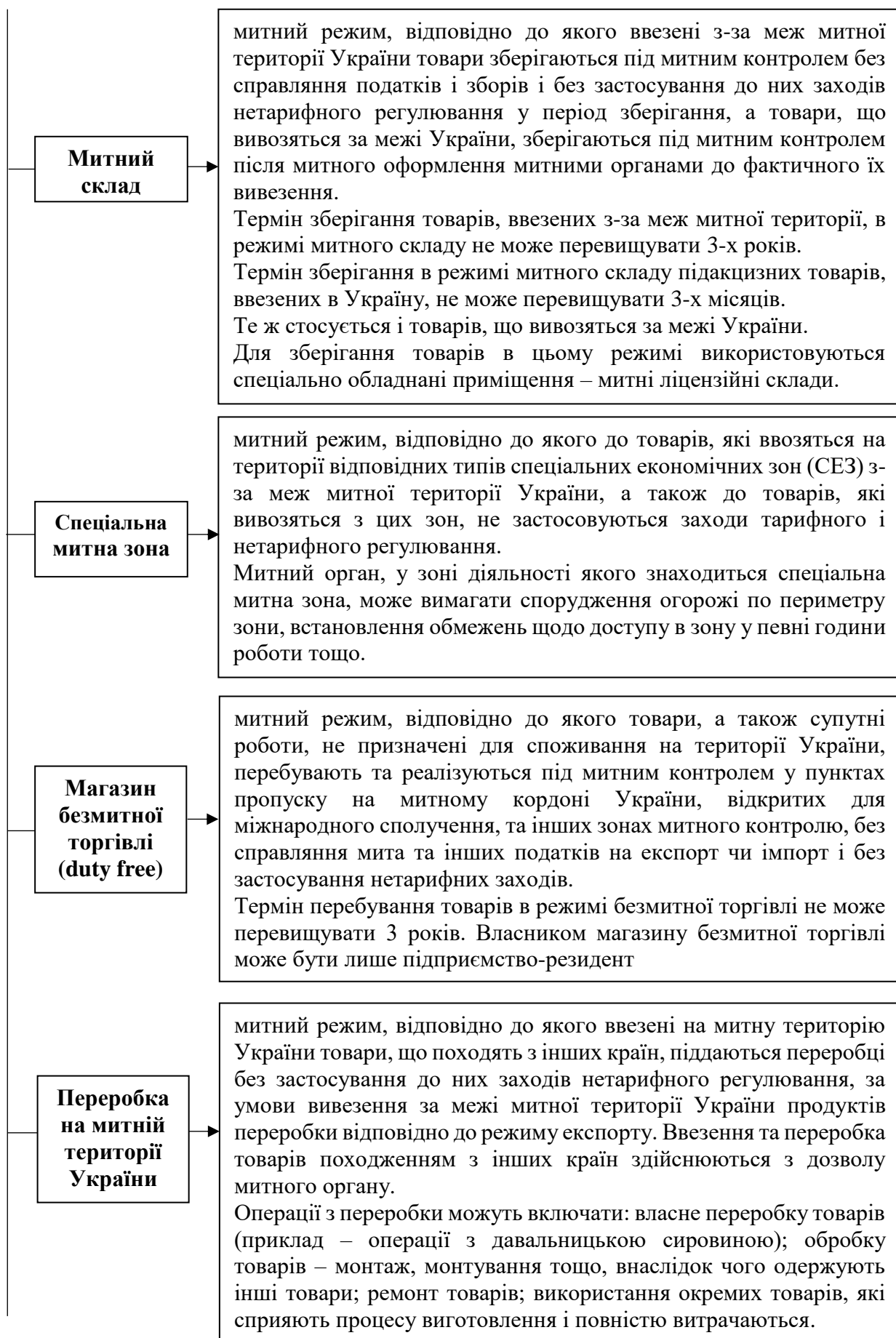


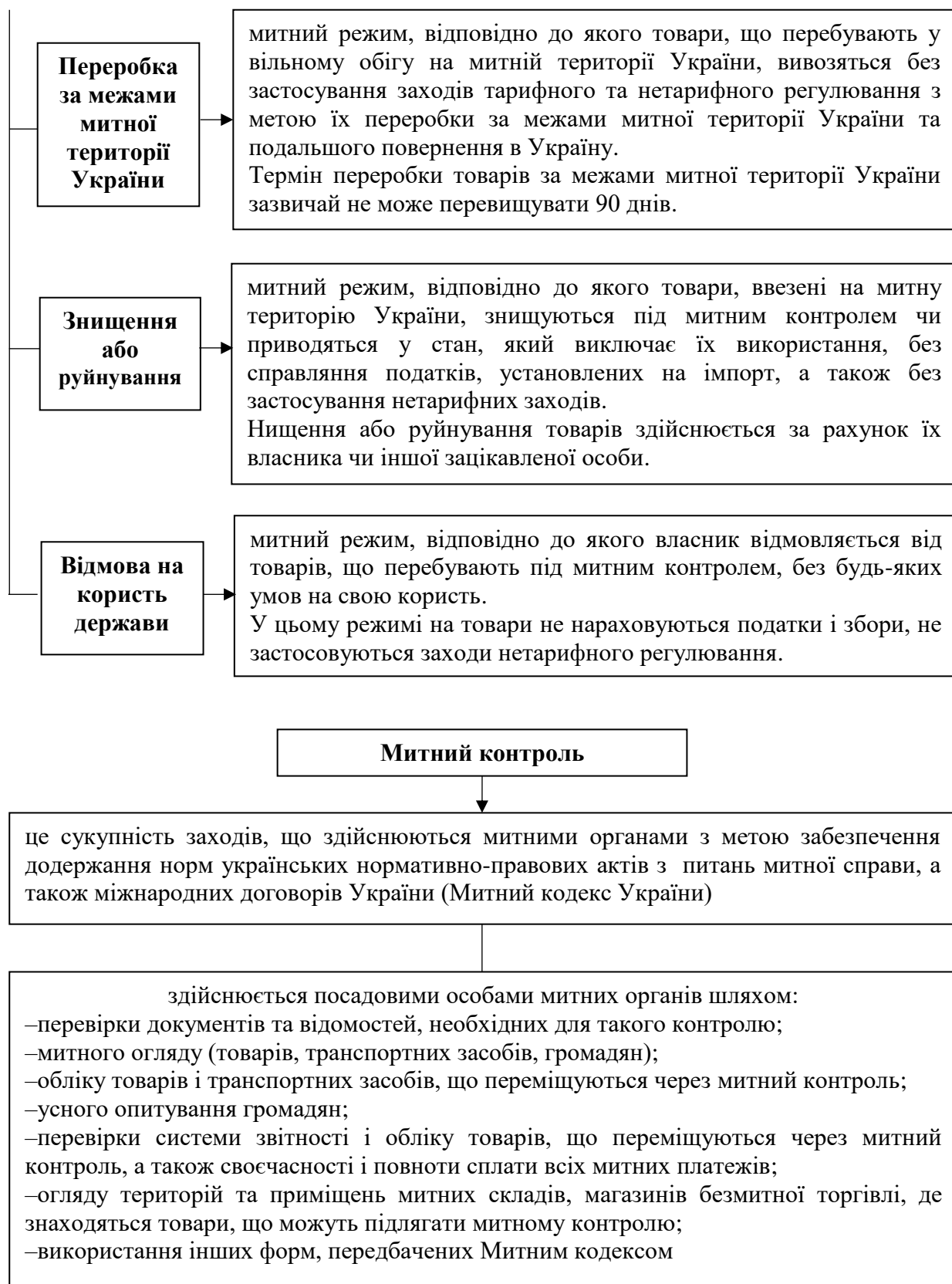


## 5. Характеристика митних режимів. Види і методи здійснення митного контролю



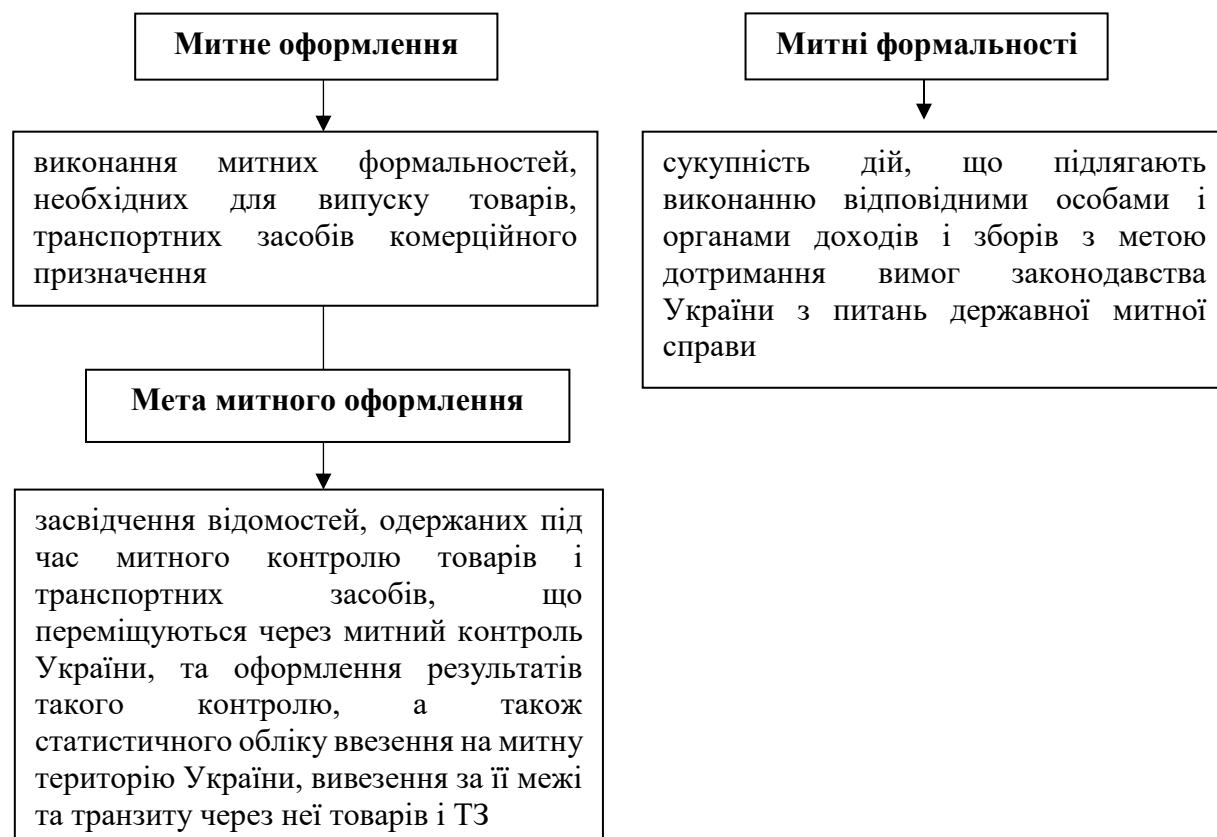








## 6. Порядок митного оформлення товарів. Декларування товарів





### Митне оформлення здійснюється

–у місцях розташування відповідних підрозділів контролюючих органів – протягом робочого часу, встановленого для цих органів;  
–у пунктах пропуску через державний кордон України відповідно до міжнародних договорів, укладених відповідно до закону, – цілодобово.

Митне оформлення починається після подання митному органу митної декларації, а також усіх необхідних для здійснення митного контролю та оформлення документів, відомостей про товари і транспортні засоби, які підлягають митному оформленню. Засвідчення прийняття товарів, транспортних засобів і документів на них до митного контролю і митного оформлення здійснюється шляхом проставлення відповідних відміток на митній декларації та товаросупровідних документах.

### Декларування

здійснюється шляхом заяви за встановленою формою (письмовою, усною, шляхом вчинення дій) точних відомостей про товари і транспортні засоби, мету їх переміщення через митний кордон України, а також відомостей, необхідних для здійснення їх митного контролю і митного оформлення.

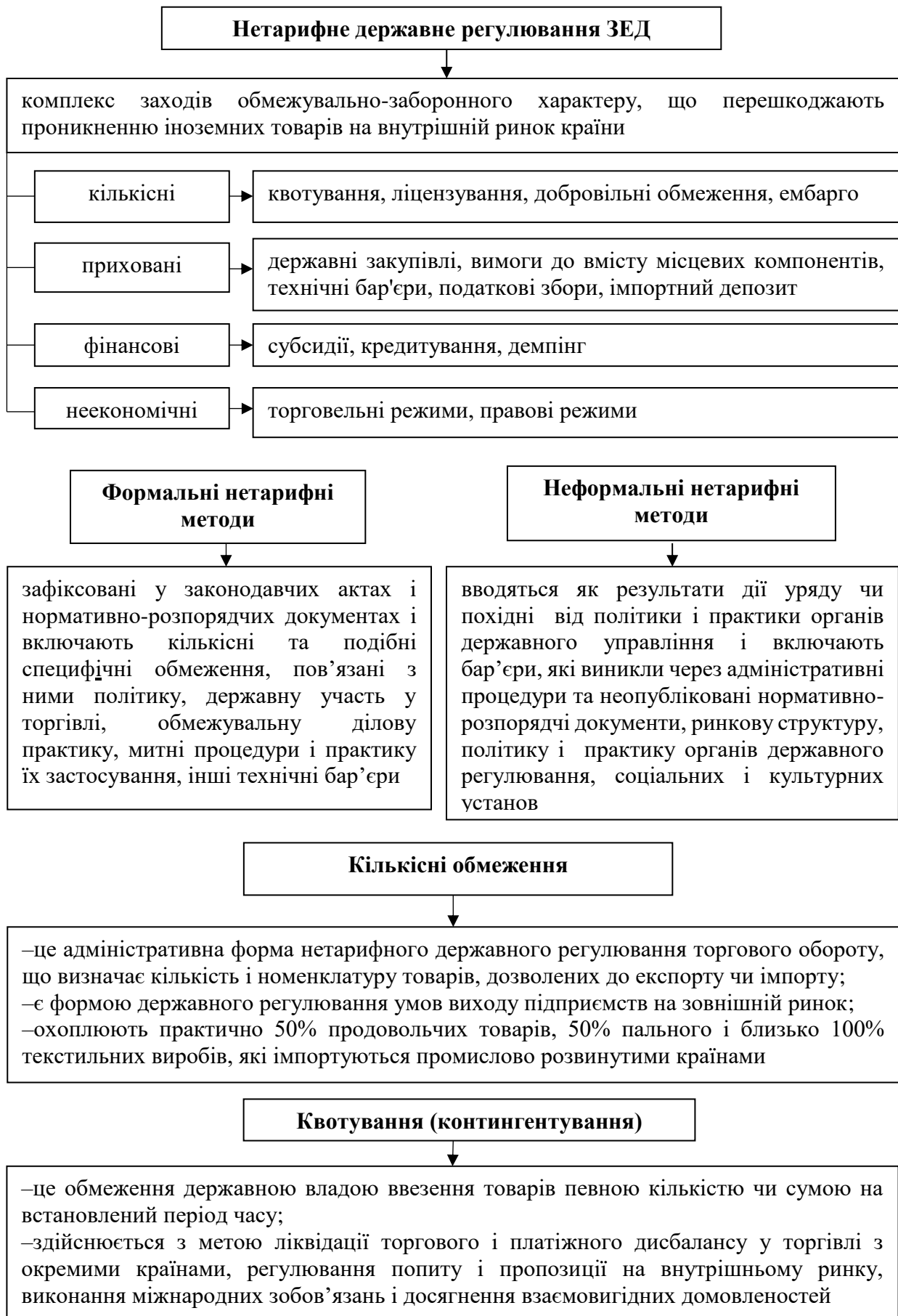
У разі, якщо товари регулярно переміщуються через митний кордон України однією і тією ж особою на тих самих умовах, митний орган може дозволити їй подавати періодичну митну декларацію, яка оформляється на переміщення товарів за певний погоджений з митним органом період.

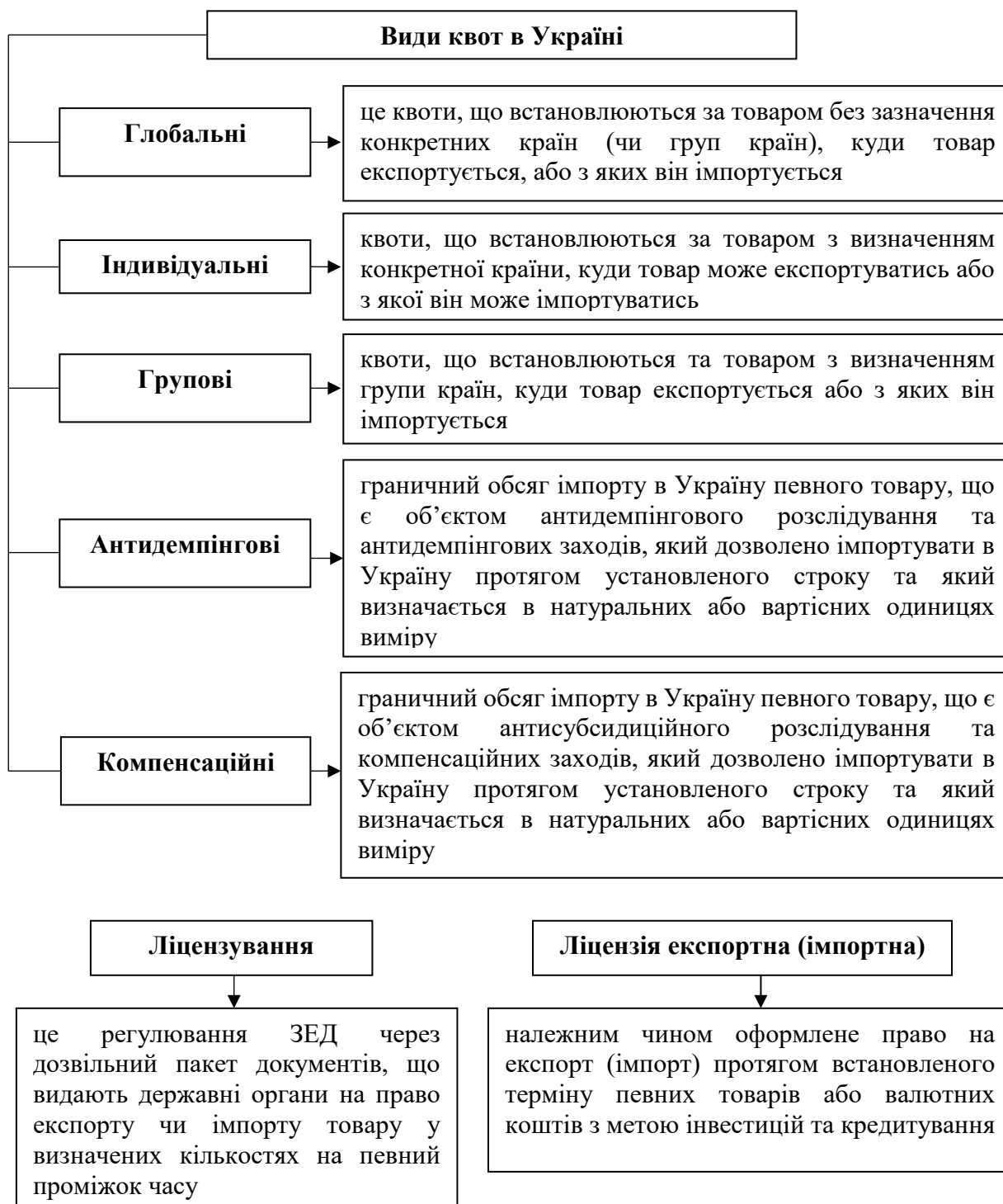
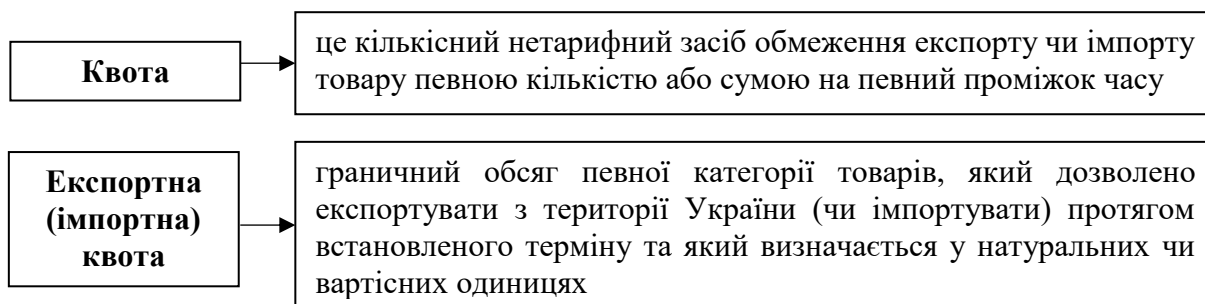
Митна декларація подається митному органу, який здійснює митне оформлення, протягом 10 днів з дати доставки товарів і транспортних засобів у митний орган призначення.

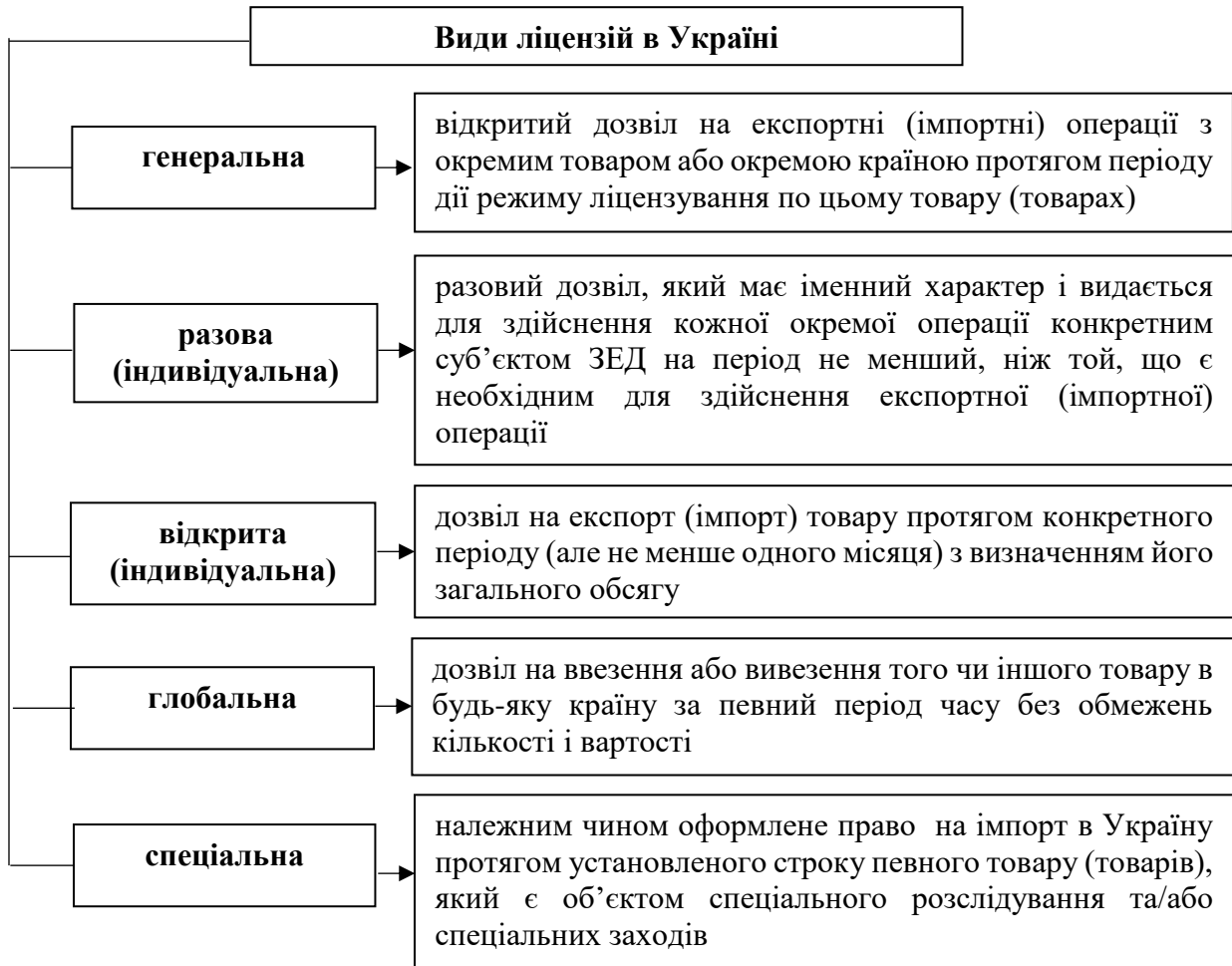
### Етапи здійснення митного контролю і митного оформлення товарів та транспортних засобів в Україні

1. Прийняття вантажної митної декларації (ВМД) до оформлення.
  - 1.1. Контроль за відповідністю даних електронної копії ВМД даним, зазначеним у ВМД на паперовому носії.
  - 1.2. Контроль за виконанням вимог товарної номенклатури Митного тарифу України при класифікації товарів та інших предметів для цілей митного оформлення.
  - 1.3. Контроль за правильністю визначення митної вартості.
  - 1.4. Контроль за надходженням коштів, перевірка правильності нарахування податків та зборів, правильності визначення країни походження товарів.
  - 1.5. Контроль за правильністю застосування заходів нетарифного регулювання ЗЕД.
2. Митний огляд.
3. Нарухування й стягнення збору за митне оформлення товарів та інших предметів у зонах митного контролю на територіях і в приміщеннях підприємств, що зберігають такі товари, чи поза робочим часом, встановленим для митного огляду.
  - 3.1. Завершення митного оформлення.
  - 3.2. Видача оформлених документів декларанту.
  - 3.3. Статистичний контроль.

## 7. Нетарифні засоби регулювання, їх класифікація та характеристика







### «Добровільне» обмеження експорту

кількісне обмеження експорту, що ґрунтується на зобов'язанні одного з торгових партнерів обмежити або не розширювати обсяг експорту, прийнятому в рамках офіційного міжурядового або неофіційного договору про встановлення квот на експорт товару.

На практиці цей метод застосовується як засіб торгової політики переважно розвинутими країнами в конкурентній боротьбі між собою.

### Санкції

заходи економічного впливу, що застосовуються державою до суб'єктів ЗЕД, що порушили ЗУ «Про ЗЕД» та пов'язані з ним закони України (індивідуальний режим ліцензування, тимчасове зупинення ЗЕД)

### Ембарго

державна заборона на імпорт-експорт певних товарів, технологій і капіталу в окремі країни. Виділяють ембарго політичного характеру; економічного характеру; тимчасового характеру.

### Методи прихованого протекціонізму

різні перепони, створені численними державними структурами на шляху імпортованих товарів.

Національні стандарти та вимоги до товарів також можуть розглядатись як прихований протекціонізм, оскільки імпортовані товари підлягають більш прискіпливому дослідженню на відповідність національним стандартам та вимогам, що ускладнює їх просування на внутрішній ринок.

### Технічні бар'єри

це перешкоди для імпорту товарів, що виникають у зв'язку з їх невідповідністю національним стандартам у системі виміру та інспекції якості, вимогам техніки безпеки, санітарно-гігієнічним нормам, правилам пакування і маркування тощо.

Перевірка відповідності ввезеного товару означеним вимогам обумовлюється об'єктивними потребами виробництва і споживання продукції; водночас ця процедура може виконувати і протекціоністську роль.

До цих бар'єрів належать: стандарти, сертифікація якості, вимоги до пакування та маркування, санітарно-гігієнічні та екологічні вимоги, процедури митного оформлення.

### Внутрішні податки

Обкладення імпортованих товарів (на додаток до імпортного мита, сплати за отримання дозвільних документів країни імпорту) внутрішніми податками додатково підвищує вартість імпорту та є проявом прихованого протекціонізму.

### Політика в межах державних закупівель

це прихований метод торгової політики, згідно з яким від державних органів і підприємств вимагається купувати певні товари лише у національних фірм, якщо навіть вони дорожчі за імпортні.

Найчастіше така політика пояснюється вимогами національної безпеки.

### Вимоги про вміст місцевих компонентів

законодавчо встановлена частка кінцевого продукту, яка повинна бути вироблена національними виробниками для продажу на внутрішньому ринку.

Мета цього методу полягає у тому, щоб з використанням місцевих компонентів створити вітчизняне виробництво заміників імпортованих товарів.

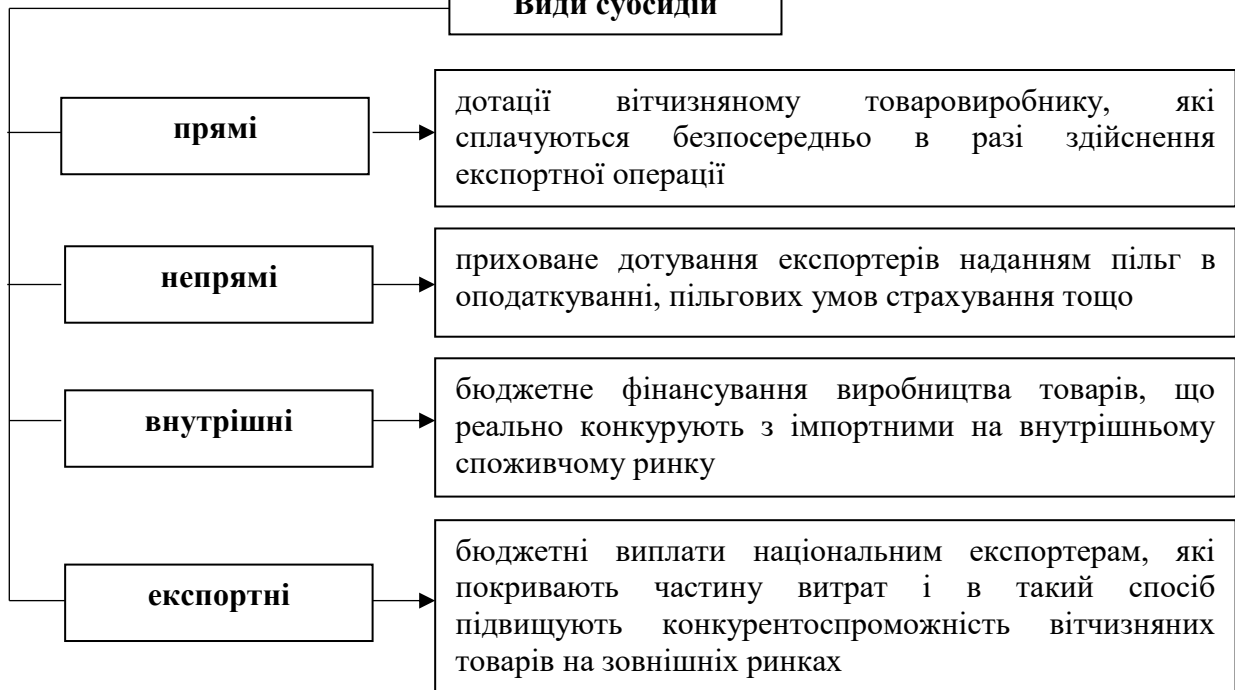
### Імпортний депозит

це безвідсоткова застава, яку імпортеру належить внести на депозит у валюті, що конвертується, перед закупкою товару за кордоном

### Методи стимулювання експорту (фінансові методи)

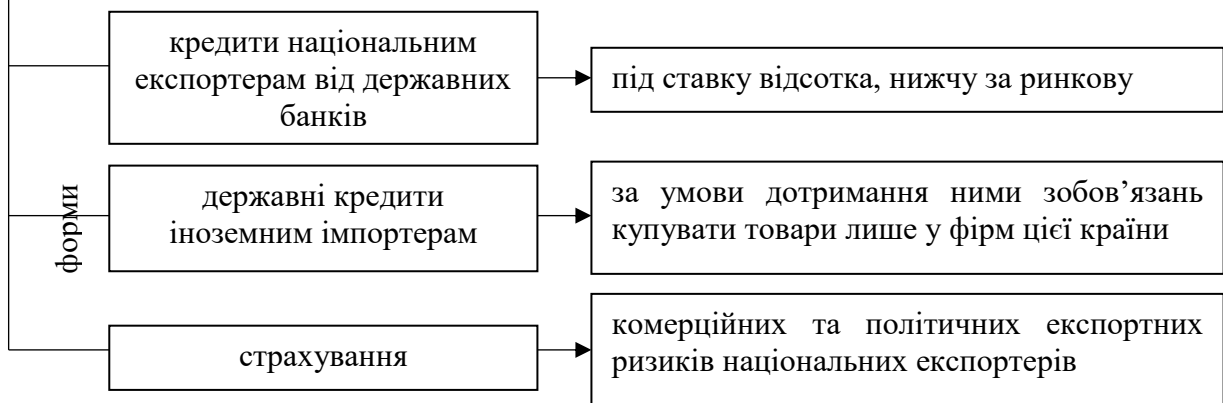
**Субсидії** – це грошові виплати, скеровані на підтримку національних товаровиробників та побічну дискримінацію імпорту

#### Види субсидій



### Експортне кредитування

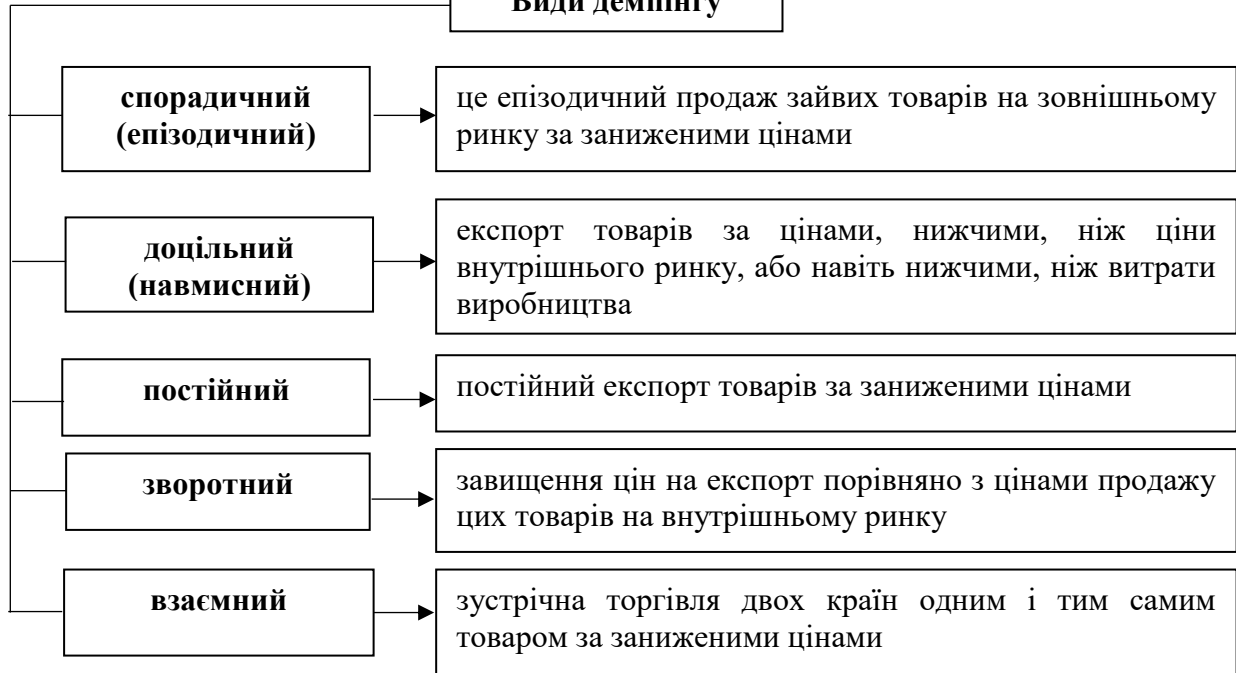
це метод, який передбачає фінансове стимулювання державного розвитку експорту національними виробниками



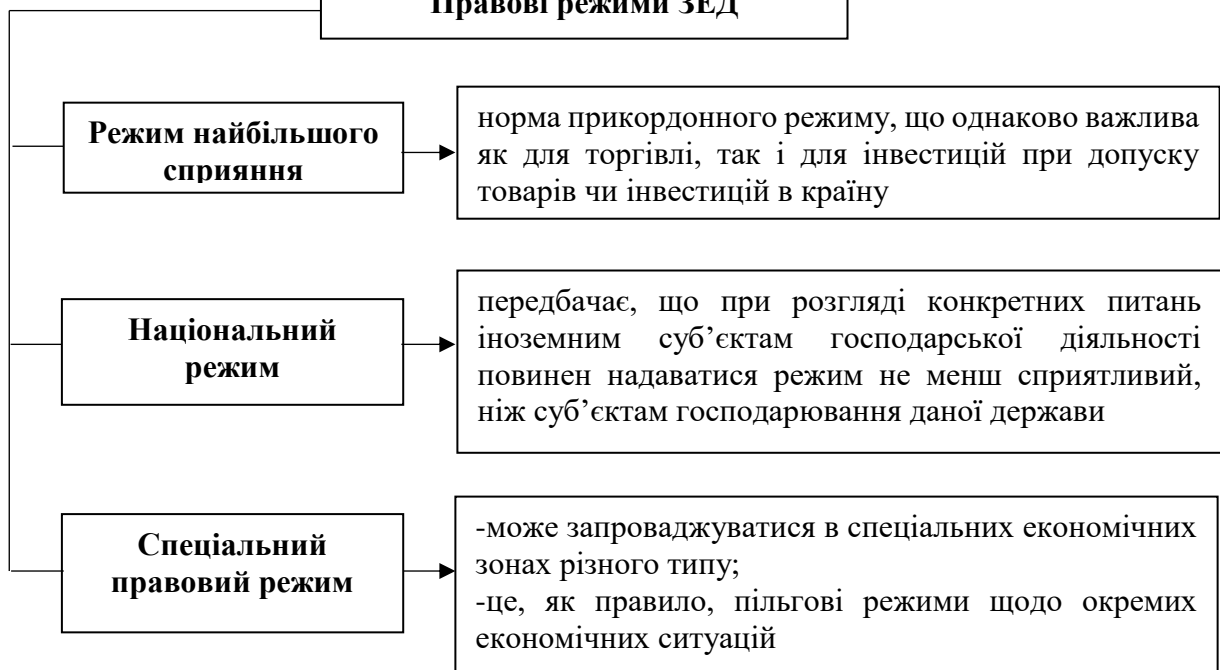
## Демпінг

–вивезення товарів за цінами, нижчими, ніж на внутрішньому та світовому ринках, за рахунок державних субсидій експортерам або за рахунок зацікавлених фірм;  
–один із методів субсидування експорту

### Види демпінгу



### Правові режими ЗЕД



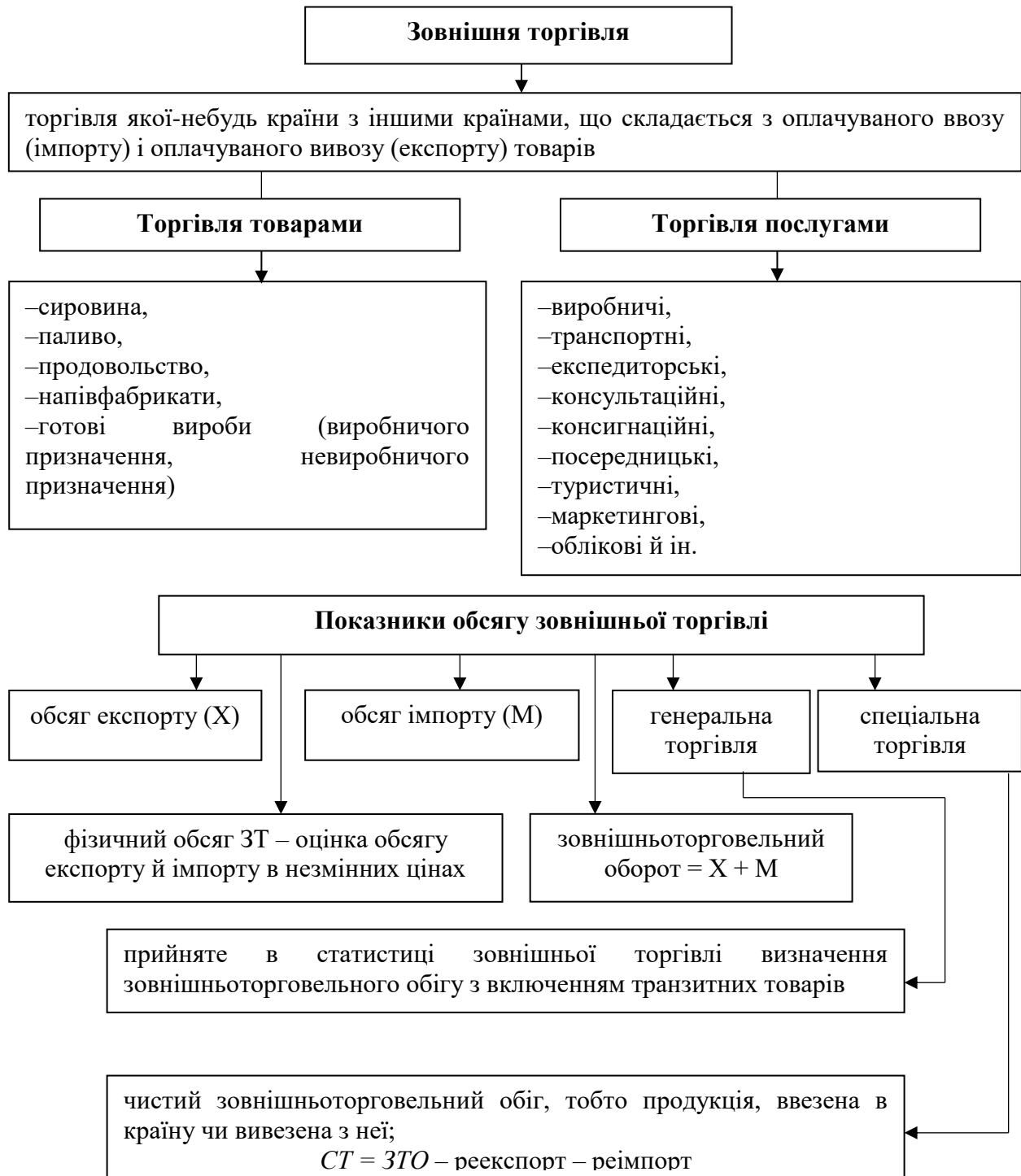


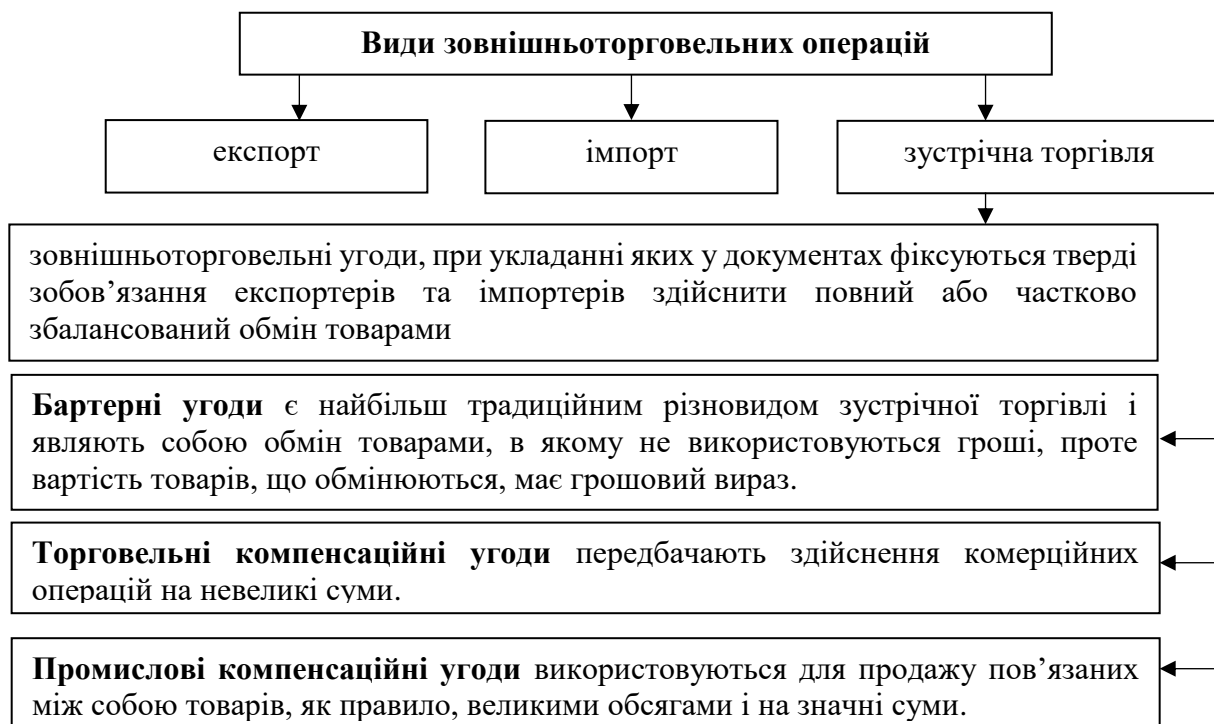
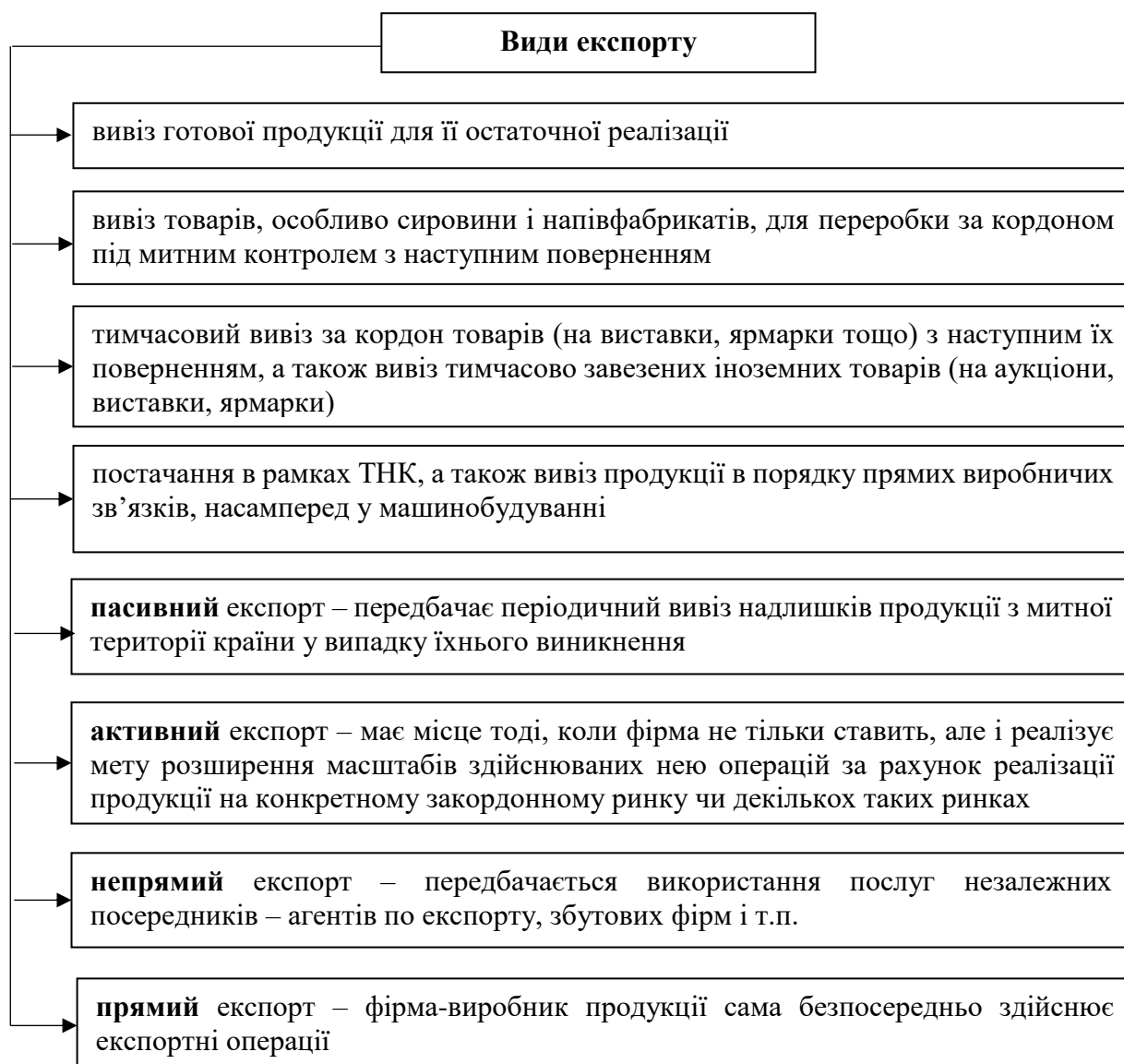


## Тема 4. Зовнішньоекономічні операції та угоди

1. Поняття та класифікація зовнішньоторговельних операцій.
2. Сутність та особливості посередницької діяльності.
3. Класифікація та характеристика суб'єктів посередницької діяльності.
4. Організація збуту та способи винагороди посередників.
5. Сутність та організаційні форми міжнародних орендних операцій.

### 1. Поняття та класифікація зовнішньоторговельних операцій





## 2. Сутність та особливості посередницької діяльності



### Необхідність використання посередників

- окремі ринки збуту монополізовані і закриті для самостійного проникнення виробників;
- підприємства та організації не мають юридичного права на проведення зовнішньоторгових операцій;
- підприємства не можуть самостійно здійснювати дослідження закордонних ринків, займатися пошуком партнерів, грамотно розробляти умови контракту і т.д.;
- підприємства, що виходять на зовнішній ринок, змушені використовувати посередників через те, що так склалися міжнародні торговельні звичаї (наприклад, при операціях на аукціонах, при торгівлі на біржі і т.д.)

### Недоліки непрямого методу торгівлі

- позбавлення експортера безпосередніх контактів з ринками збуту;
- залежність експортера від сумлінності й активності торгового посередника;
- підвищення цін на товари і зниження доходів від експорту, так як частина виручки залишається у посередника;
- торговий посередник несе певні витрати, що у підсумку оплачуються експортерами

### Витрати посередників

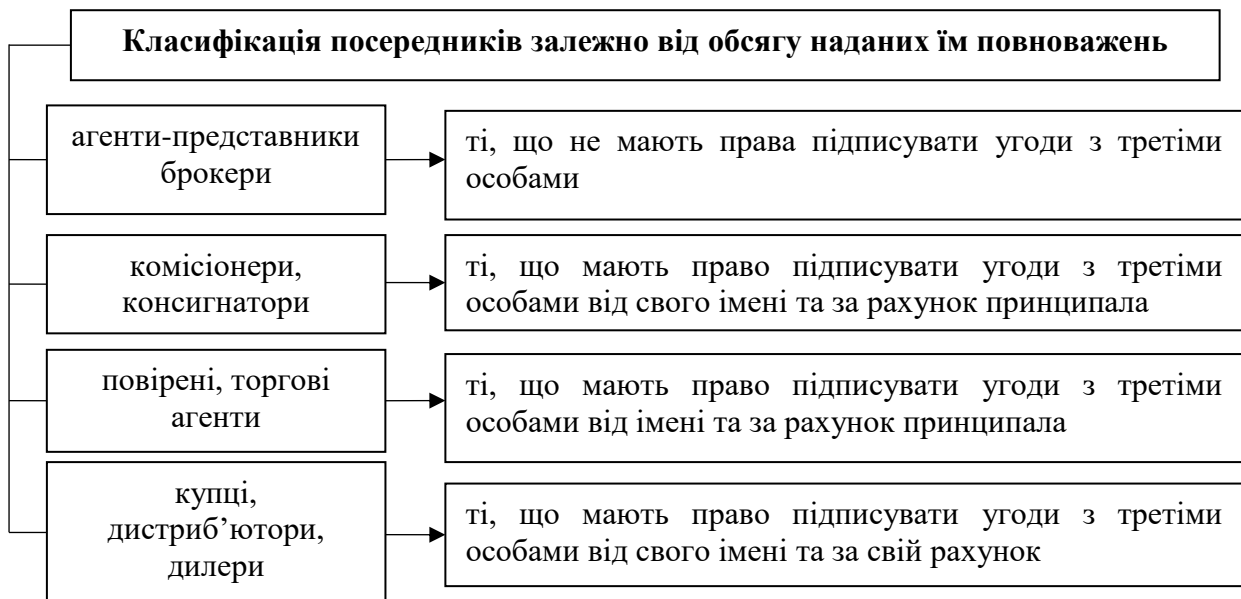
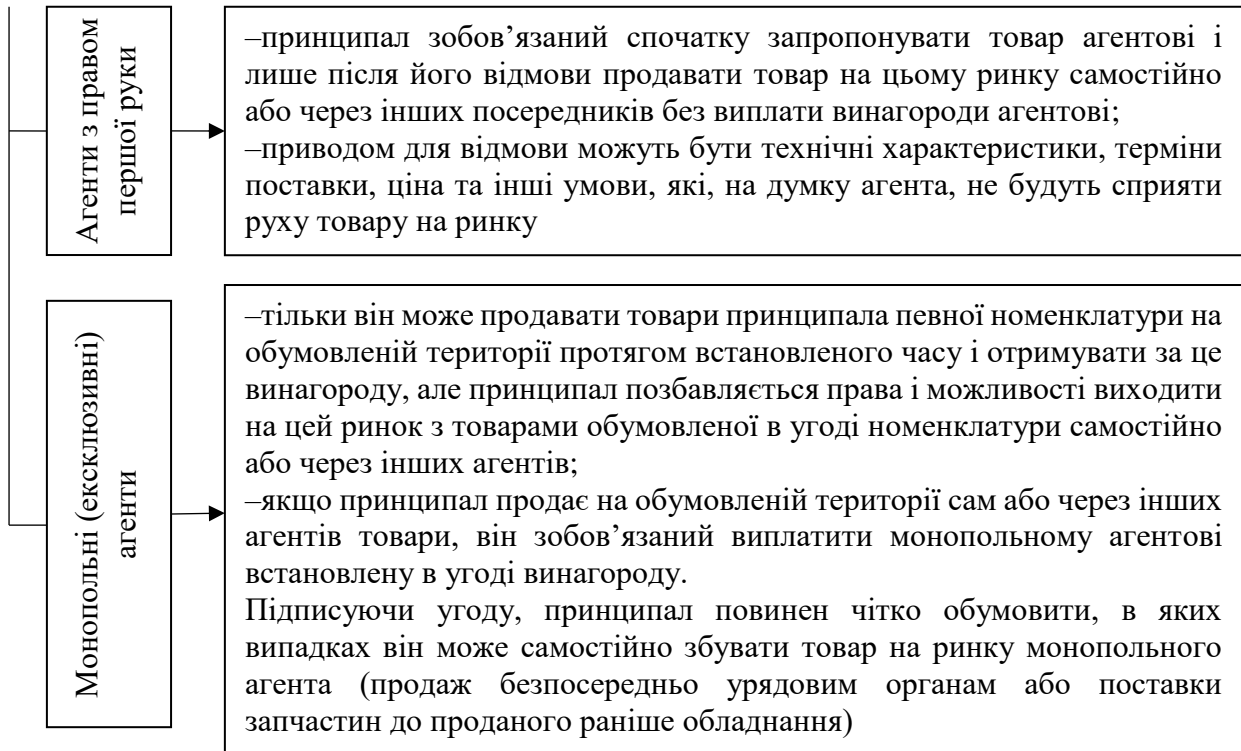
- заробітна плата управлінського персоналу та працівників сервісних служб;
- амортизаційні відрахування на будівлі, споруди, канцелярське устаткування, машини;
- витрати па підтримку будівель, споруд, на зв'язок, рекламу, представницькі витрати;
- митні і транспортно-експедиторські витрати;
- витрати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

## 3. Класифікація та характеристика суб'єктів посередницької діяльності

### Класифікація посередників залежно від їхнього місця на ринку

Прості агенти

- право посередника збувати на обумовленій території певну номенклатуру товарів принципала та одержувати від нього винагороду;
- не обмежує прав принципала, який може самостійно або через інших агентів виходити з цими ж товарами на той самий ринок без виплати простому агенту будь-якої винагороди чи компенсації;
- фіксується також зобов'язання принципала не продавати самостійно або через інших посередників товари на цьому ринку на більш сприятливих комерційних умовах, ніж ті, що були запропоновані простому агенту;
- не гарантує посереднику стабільного становища на ринку, а принципал не може розраховувати на активну роботу агента;
- укладаються, як правило, на короткий термін (до одного року) у випадку виходу експортерів на нові ринки, а інколи навіть з кількома агентами



**Агенти-представники**

тільки представляють інтереси принципала на певному ринку щодо узгодженої номенклатури товарів.

**Обов'язки:**

- проводити маркетингові дослідження та інформувати принципала про тенденції ринку;
- надавати принципалу інформацію про технічні вимоги до товарів і ціни;
- інформувати принципала про запити споживачів, про можливі розміщення замовлень;
- створювати сприятливе враження про принципала і його товари у ділових колах та здійснювати рекламу;
- сприяти укладанню і реалізації контрактів;
- організувати ділові контакти принципалів з імпортерами товарів, з урядовими та іншими організаціями, від яких залежать рішення про розміщення замовлень

### На роль агентів-представників залучаються

солідні фірми або фізичні особи, що посідають досить високе становище у ділових колах.

Якщо за допомогою такого агента вдається укласти контракт, то йому виплачується винагорода у розмірі 2-5%, що інколи набагато перевищує реальні витрати агента.

Однак принципал погоджується з цим, тому що в майбутньому він зможе укласти угоди з певним покупцем вже без участі агента-представника.

### Брокери

це особи, які діють зі збуту і придбання товарів, але самі стороною договору ні в ролі продавця, ні в ролі покупця не виступають, їхнє завдання – знайти покупця для продавця і продавця для покупця та сприяти підписанню контракту між ними

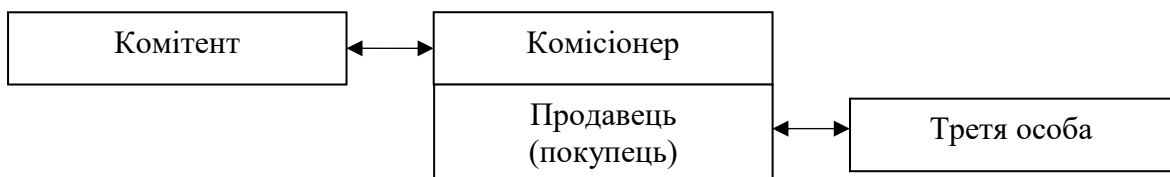
### Схема роботи брокера

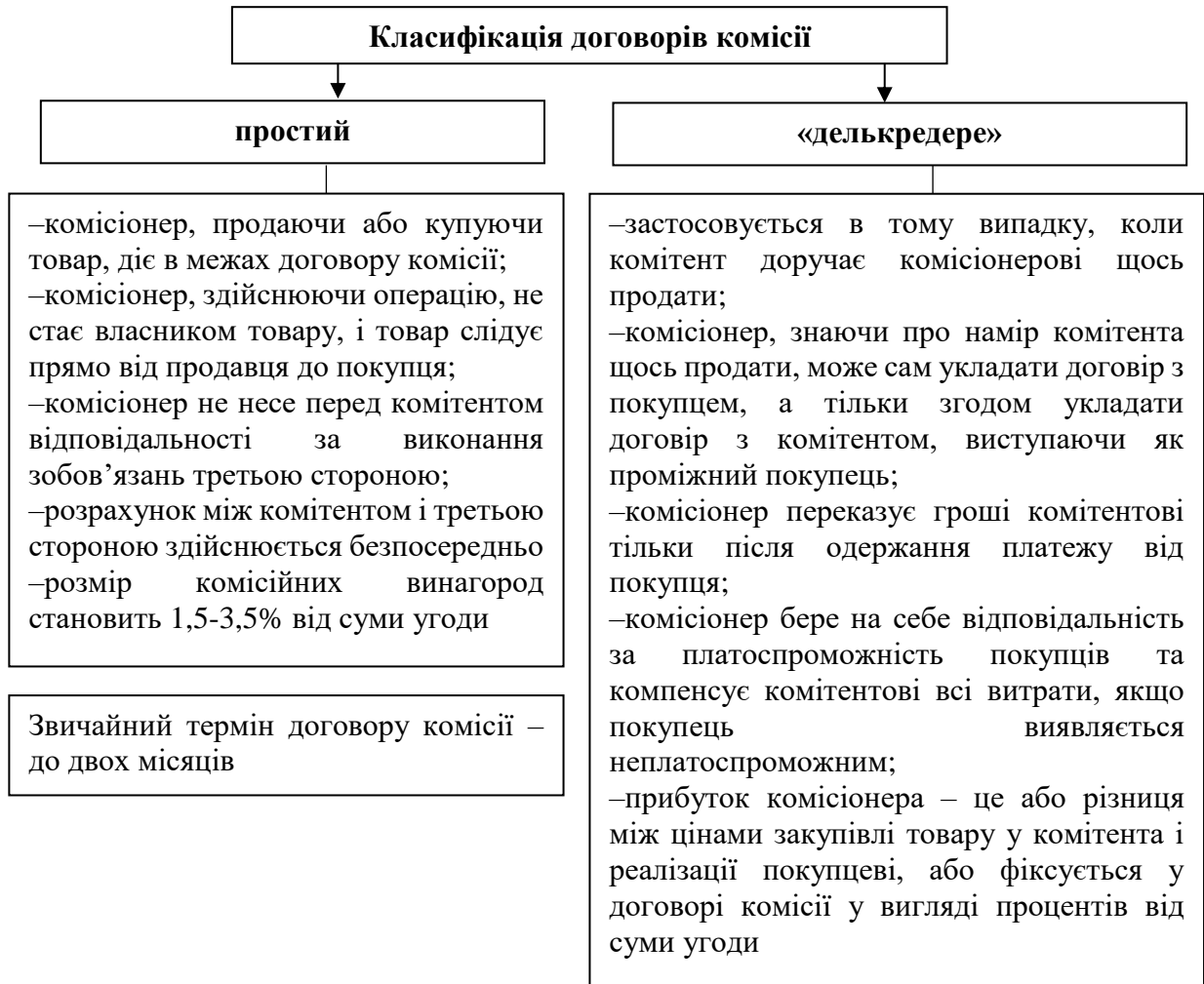
- 1) експортер з країни А звертається до брокера з проханням знайти покупця у будь-якій країні на певний товар;
- 2) брокер звертається до імпортера з країни Б з пропозицією купити даний товар в експортера;
- 3) за згодою сторін брокер зводить контрагентів;
- 4) контрагенти підписують контракт;
- 5) експортер поставляє до країни Б свій товар.

### Комісіонери

є посередником для комітента, який доручає комісіонерові від імені комісіонера, але за рахунок комітента здійснити операцію купівлі-продажу з третім контрагентом. Для третього контрагента комісіонер буде стороною контракту купівлі-продажу, а саме – продавцем, якщо комісіонерові доручено щось продати, або покупцем, якщо комітент доручає комісіонерові щось купити.

### Схема взаємодії учасників договору комісії





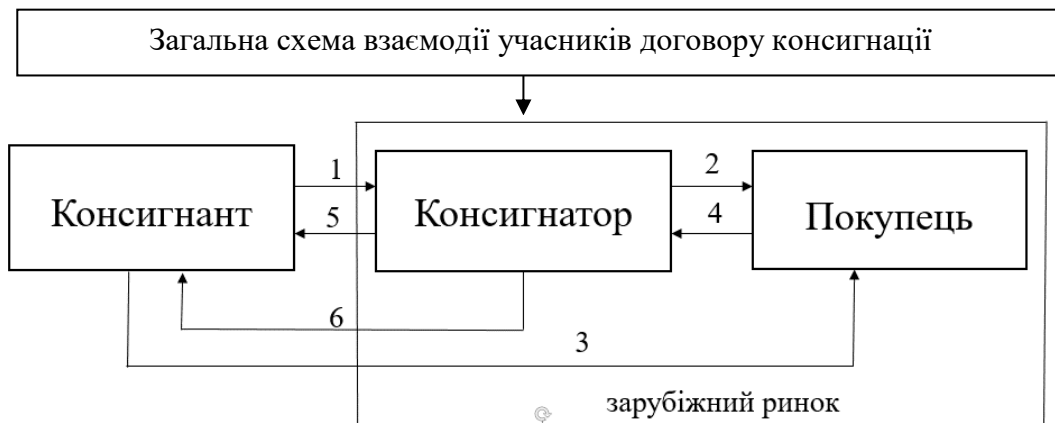
**Агенти-консигнатори**

За договором консигнації (різновид договору комісії) принципал (консигнант) поставляє товари на склад агента (консигнатора) для їх подальшої реалізації на ринку консигнатора.

Консигнант є власником товару до моменту його реалізації.

На умовах консигнації реалізуються товари масового попиту.

Консигнатор здійснює платежі консигнанту по мірі реалізації товару.

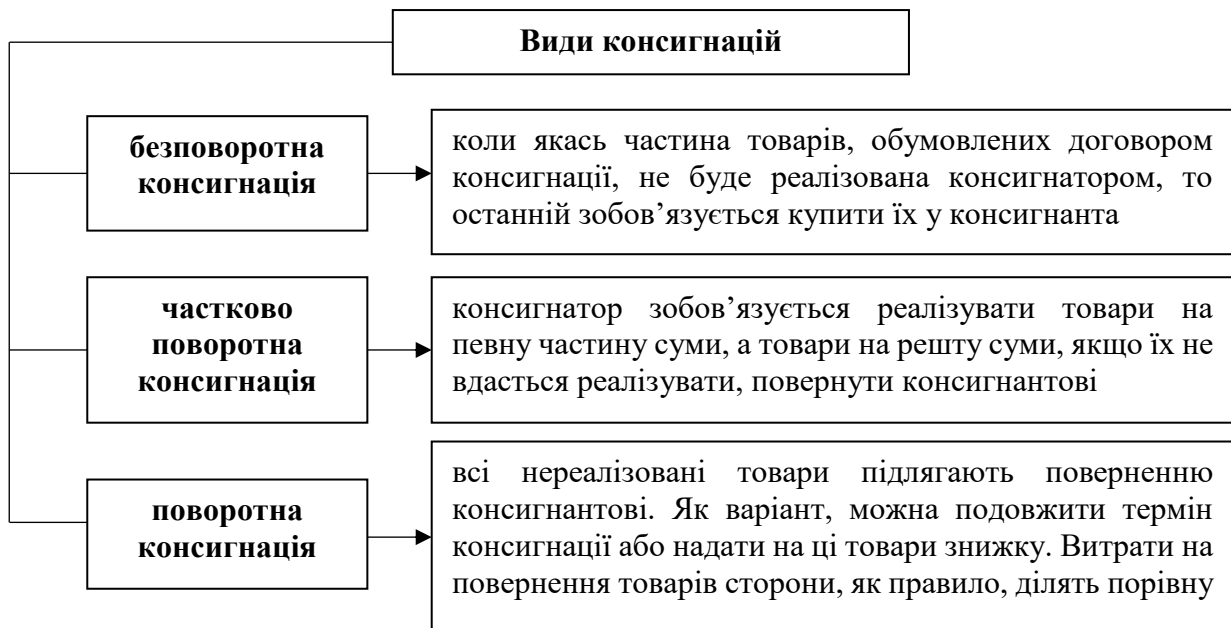


- 1 – направлення експортної продукції на консигнаційний склад;
- 2 – реалізація продукції консигнатором кінцевому споживачеві;
- 3 – перехід права власності на товар від консигнанта до покупця;
- 4 – здійснення платежів за товар;
- 5 – передача платежів за товар від консигнатора до консигнанта;
- 6 – повернення нереалізованої продукції з консигнаційного складу до консигнанта (у разі укладання договору поворотної або частково поворотної консигнації)

### Особливості договору консигнації

- 1) визначає обсяг товарів, які одночасно зберігаються на консигнаційному складі і поповнюються по мірі реалізації;
- 2) визначає термін консигнації, протягом якого цей обсяг повинен бути реалізований;
- 3) зобов'язує консигнатора застрахувати товар, який зберігається на складі, на користь консигнанта, оскільки він до реалізації є власністю консигнанта;
- 4) визначає, що платежі здійснюються за календарними періодами по відкритому рахунку з наданням консигнатором банківської гарантії або акцептом тратт на суму консигнації, так як, по суті, консигнанти кредитують консигнаторів на середній строк реалізації товару;
- 5) вказує, який саме спосіб консигнації обирають сторони: безповоротну, частково поворотну або поворотну

### Види консигнацій



### Важливі ознаки консигнаційного контракту

- винагороду консигнатора становить різниця між цінами, названими консигнантом, і цінами реалізації споживачеві;
- договір консигнації, як правило, укладається на термін до 1,5 року і навіть більше;
- консигнатор не має права продавати товари за межами визначеної території реалізації товарів без згоди консигнанта;
- продаж товарів здійснюється з консигнаційного складу (бондовий склад у США; митний склад в Росії; митний ліцензійний склад в Україні)



**Повірені або торгові агенти**

одна сторона (принципал) доручає іншій стороні (агентові) здійснювати операції, пов'язані з продажем або купівлею товарів, а також з пошуком замовників та виконавців на надання певних послуг на обумовленій території в узгоджений період за рахунок і від імені принципала

**Відмінність агентської угоди від договору комісії**

- агент діє від імені принципала, на відміну від комісіонера, який діє від свого імені;
- агентська угода носить тимчасовий характер, обмежена певним строком дії;
- агентська угода носить територіальний характер, обмежена певною територією

**Дистриб'ютори (купці)**

займаються продажем товарів від свого імені і за свій рахунок, вони самі несуть усі ризики, пов'язані зі псуванням або втратою товарів, а також з неплатоспроможністю покупців

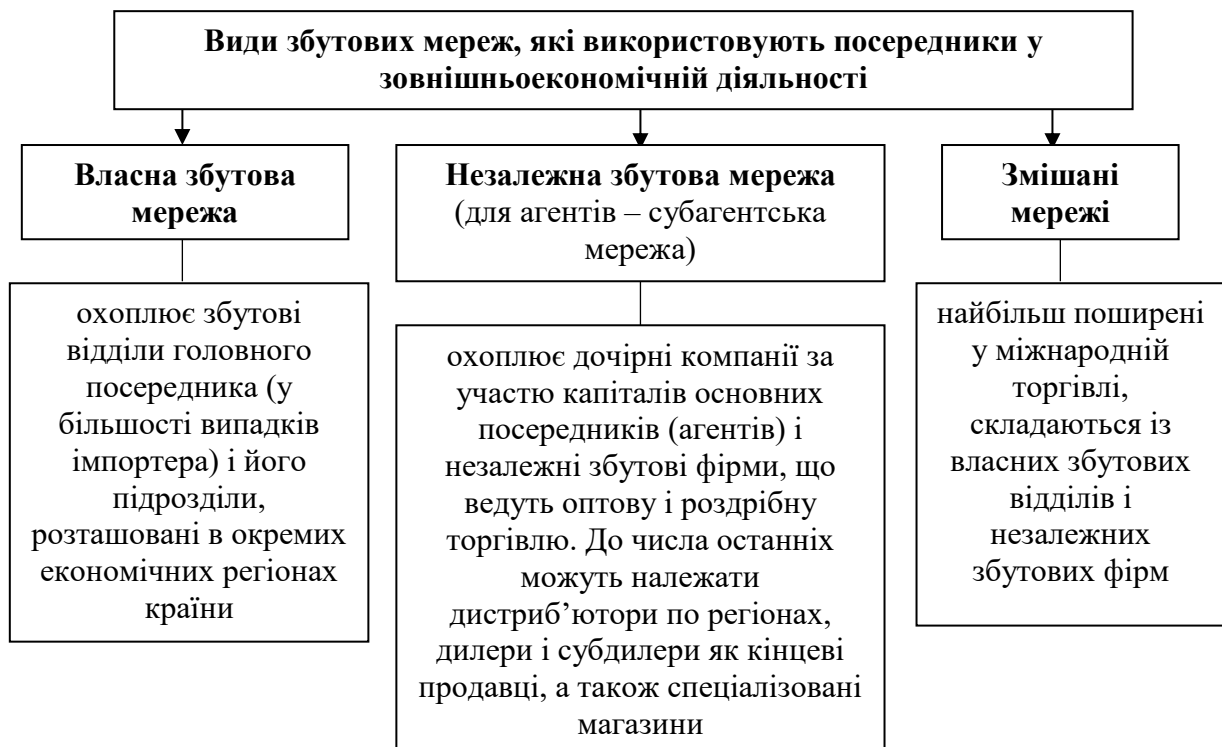
**Дистриб'юторські агентські угоди**

- для принципала цікаві тому, що дають змогу виходу на нові ринки і забезпечують рекламу його товару на цих ринках протягом кількох років;
- укладаються з фірмами, які мають власну збутову мережу або кошти на її створення,
- супроводжуються договорами купівлі-продажу на поставку товарів;
- гарантують, на відміну від договорів консигнації, отримання платежу за товар одразу після поставки товару;
- виключають ризики збитків від втрати або пошкодження товарів на території чужої країни, так як, придбавши товар, дистриб'ютор стає його власником

**Фектори**

торгові посередники, котрі виконують широке коло посередницьких обов'язків від імені експортера: експортують продукцію, фінансують експортні операції, платять аванс виробнику, видають кредити покупцю, страхують

#### 4. Організація збуту та способи винагороди посередників



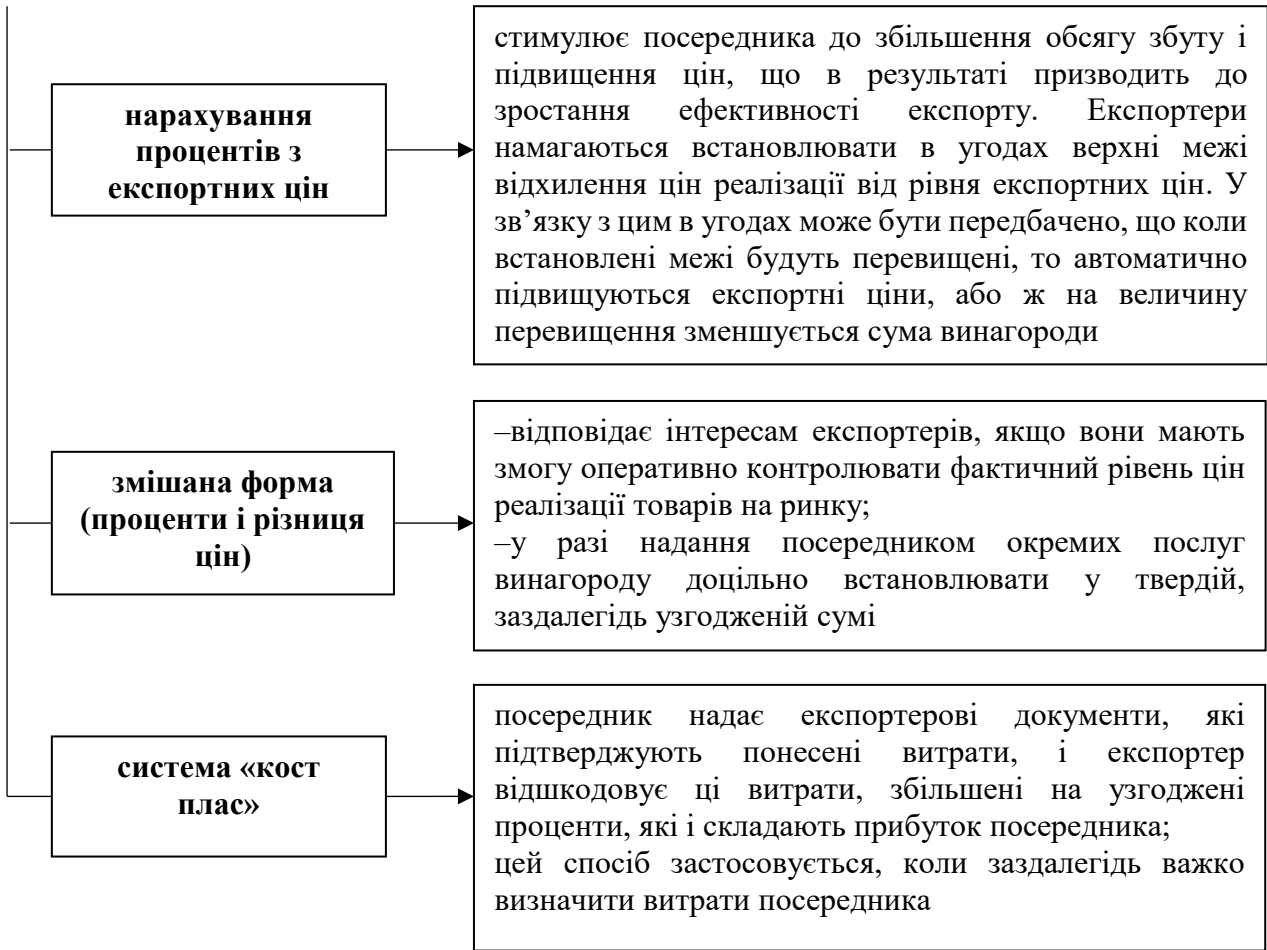
**Основні методи реалізації товарів на ринку за допомогою посередників**

- укладання контрактів безпосередньо зі споживачами;
- за договорами комісії, консигнації і купівлі-продажу через збутову мережу в межах укладених угод;
- через оптові торговельні центри, спеціалізовані та універсальні магазини, але вже без укладання угод

**Форми винагороди посередників**

**різниця між цінами реалізації та цінами експортерів**

стимулює посередника до розширення обсягів збуту, однак не створює у нього зацікавленості у збільшенні експортних цін, що призвело б до зростання ефективності експортних операцій. Експортер повинен добре знати ціни реалізації на експортні товари, щоб заздалегідь прогнозувати різницю цін, яка покриває витрати посередника, і сприяти одержанню посередником оптимального прибутку. Експортер, як правило, наполягає на внесенні до угоди зобов'язання посередників звітувати про реалізацію товарів, направляючи копії фактур покупців



## 5. Сутність та організаційні форми міжнародних орендних операцій

### Оренда

це тимчасове користування майном на умовах, що встановлюються у договорі між власником майна (орендодавцем) та особою, на користь якої воно передається (орендатором)

Суть оренди полягає у наданні орендодавцем клієнту – орендатору будь-якого товару у виключне користування на встановлений строк за визначену винагороду на основі договору оренди.

Оренда надає орендатору лише право на тимчасове використання товару, право власності на товар залишається за орендодавцем.

### Вигоди використання оренди для орендодавця та виробника

- виробники товарів отримують додаткову можливість збуту своєї продукції, розширюють коло можливих партнерів;
- виробники товарів прискорюють процес збуту своєї продукції;
- сума орендних платежів перевищує вартість майна, яке здається в оренду;
- легко контролювати та обліковувати фінансові операції завдяки періодичності платежів;
- для орендодавця орендна угода менш ризикована з точки зору платоспроможності орендаря, ніж договір купівлі-продажу для продавця: орендодавець у разі погіршення фінансового стану орендаря може заявити про намір розірвати угоду і за рішенням арбітражу повернути у своє володіння предмет оренди, а потім здати його іншому орендарю

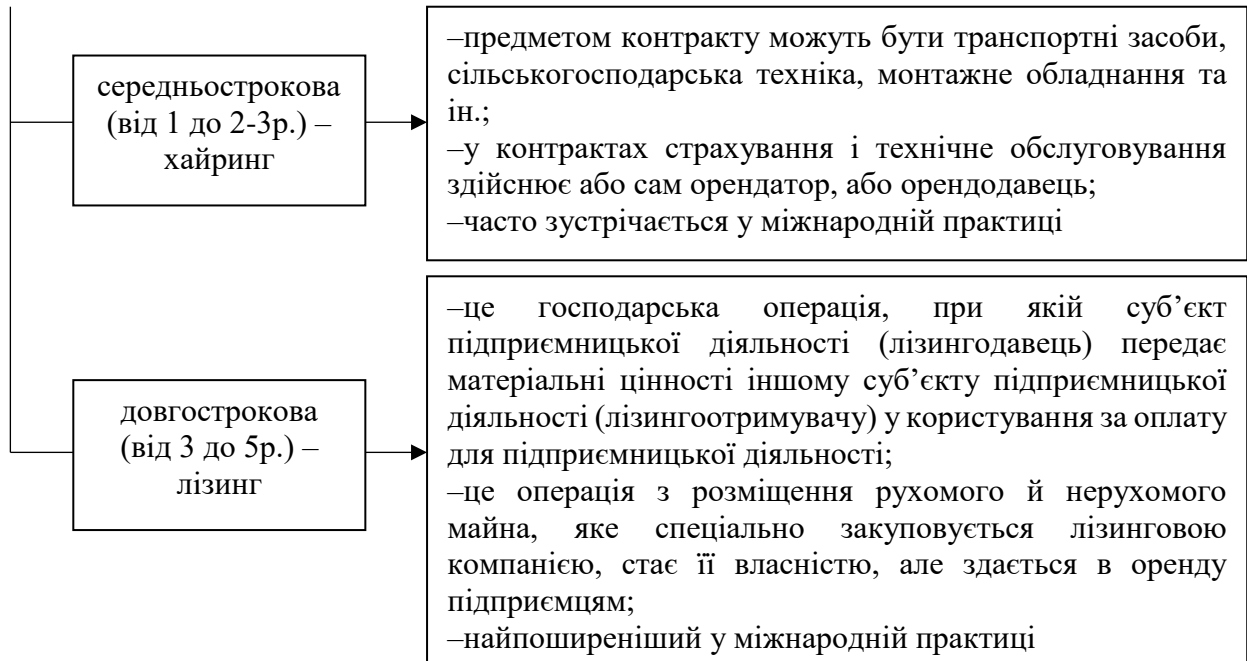
### Вигоди використання оренди для орендаря

- збільшуються можливості самофінансування; орендар може розпочати підприємницьку діяльність з меншим капіталом, оскільки орендна угода може передбачати виплату орендних платежів у міру реалізації продукції, виробленої за допомогою орендованого майна, та отримання прибутку;
- знижуються масштаби мобілізації фінансових коштів для швидкої модернізації виробничої бази (орендованого обладнання), наприклад, на базі використання форм «збутового лізингу», який передбачає періодичну модернізацію або заміну обладнання;
- оренда об'єкта, яка передує його придбанню, дозволяє оцінити об'єкт у процесі експлуатації та вирішити питання про його купівлю;
- не обмежуються можливості для одержання інших кредитів з інших джерел;
- зберігаються кошти орендаря для інших цілей;
- споживачі не завжди прагнуть придбати майно назавжди, через те що, по-перше, це майно після завершення певної роботи вже їм буде не потрібне, і тому вигідно взяти його на строк в оренду за частину ціни (у разі купівлі його довелось би продавати за безцінь), по-друге, це майно може швидко морально старіти, і тоді споживачі можуть відмовитись від старої моделі після закінчення строку оренди та укласти угоду на нову модель

### Види оренди

короткострокова  
(до 1 р.) –  
рентинг

- предметом можуть бути транспортні засоби, предмети для туризму, відпочинку тощо;
- контракти передбачають зобов'язання орендодавців здійснювати страхування і технічне обслуговування предметів оренди;
- у міжнародній практиці укладаються відносно рідко



### Економічна сутність лізингу

полягає у тому, що лізингоотримувач бере у довгострокову оренду конкретне майно і за дорученням орендодавця зобов'язується виконати за допомогою цього майна певні роботи і не виконувати робіт, не передбачених умовами контракту

### Суб'єкти у класичній лізинговій угоді

лізингодавець (власник  
предмета лізингу)

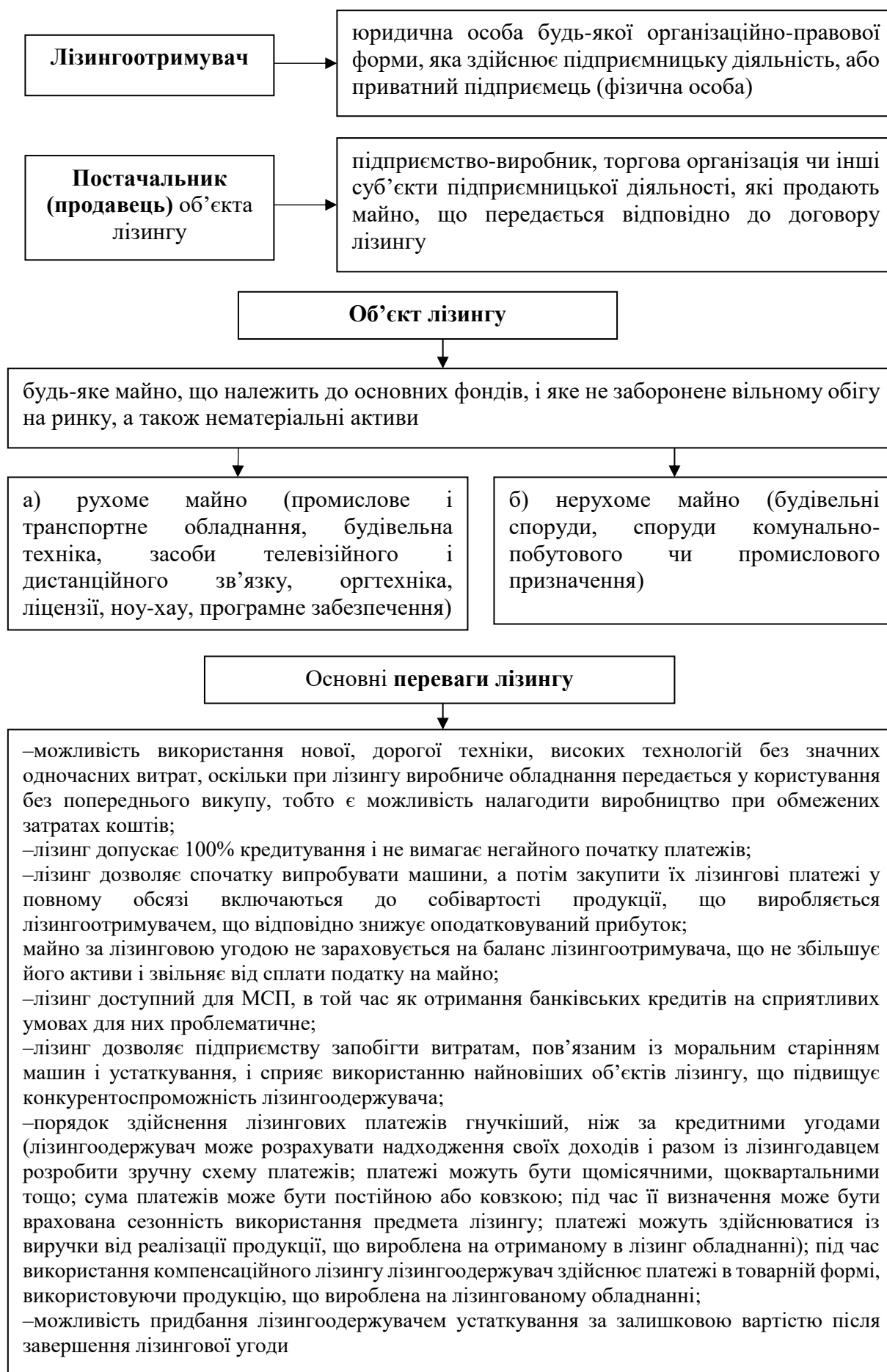
лізингоотримувач  
(суб'єкт, що  
користується предметом  
лізингу)

постачальник (продавець,  
виробник об'єкта лізингу)

можуть бути також підприємства з іноземними інвестиціями

### Лізингодавцем можуть бути

- 1) банки та їх філії, фінансові компанії, кредитні організації, у яких передбачений цей вид діяльності;
- 2) лізингові компанії (фінансові чи універсальні);
- 3) брокерські лізингові фірми;
- 4) будь-яка виробнича чи торгова фірма, до видів діяльності якої належить також лізингова;
- 5) страхові й пенсійні фонди



**Підприємству-виробнику лізинг вигідний тим, що**

за його допомогою підтримується тісний зв'язок між виробниками і споживачами техніки.

Уся інформація про недоліки використовуваного устаткування надходить до підприємства-виробника, яке усуває їх, підвищуючи конкурентоспроможність своєї продукції та розширюючи можливості її збуту.

Збуваючи продукцію за лізингом, виробник вирішує проблему отримання плати за неї, що зміцнює його фінансове становище.

**Види лізингу**

**1. Залежно від складу учасників угоди**

прямий  
закордонний  
лізинг

угода між юридичними особами різних держав – власник майна (виробник) самостійно здає об'єкт у лізинг (тобто постачальник = лізингодавець)

непрямий  
закордонний  
лізинг

–орендодавець і орендар – юридичні особи однієї держави, а капітал орендодавця частково належить зарубіжним компаніям. Або ж якщо в ролі орендодавця виступає дочірня фірма зарубіжної ТНК;  
–передача майна відбувається через посередників

зворотний  
лізинг або «ліз-  
бек»

придбання лізингодавцем об'єкта лізингу у власника для подальшої (зворотної) передачі йому ж у лізинг

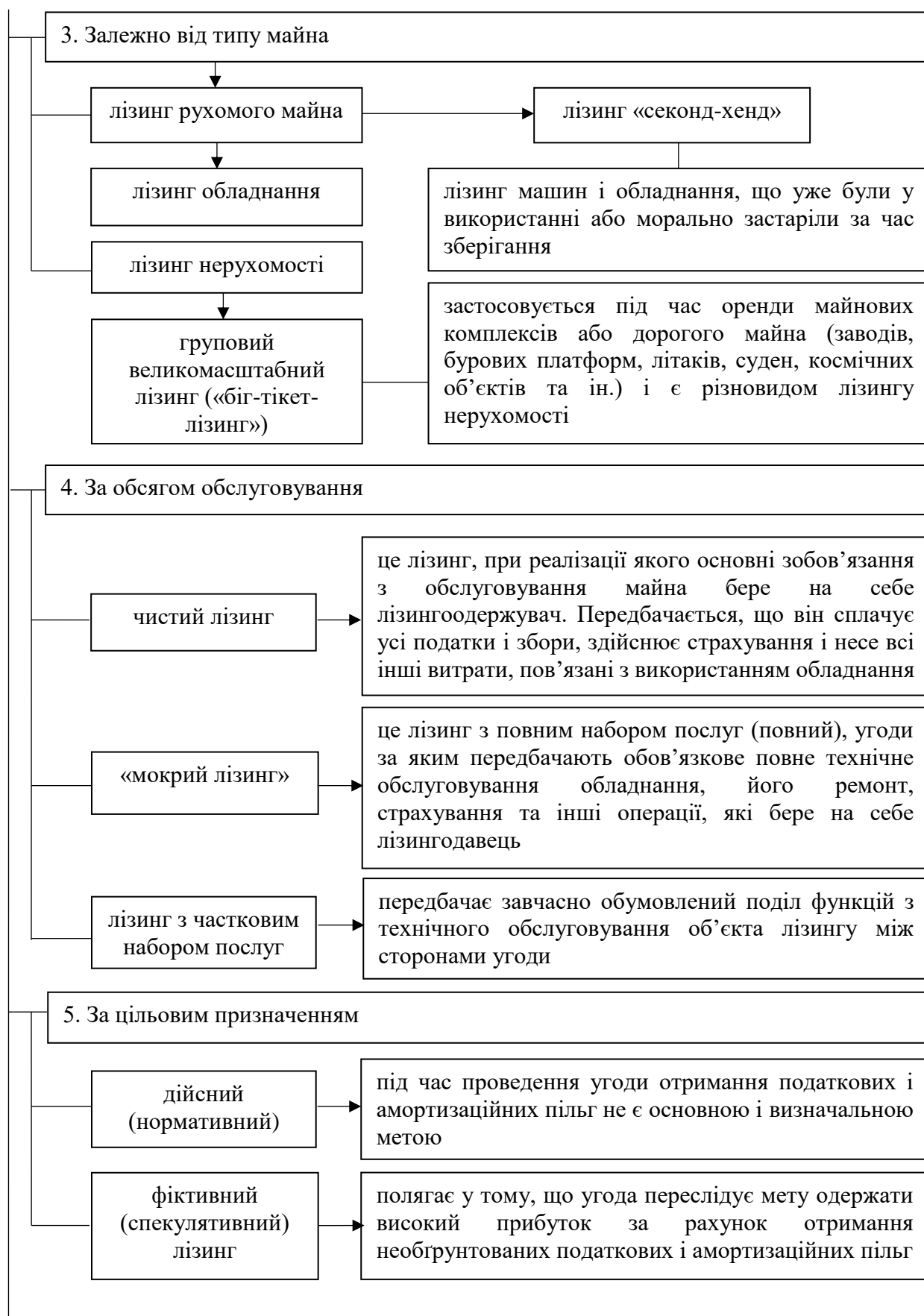
**2. Відповідно до рівня окупності майна**

фінансовий  
лізинг

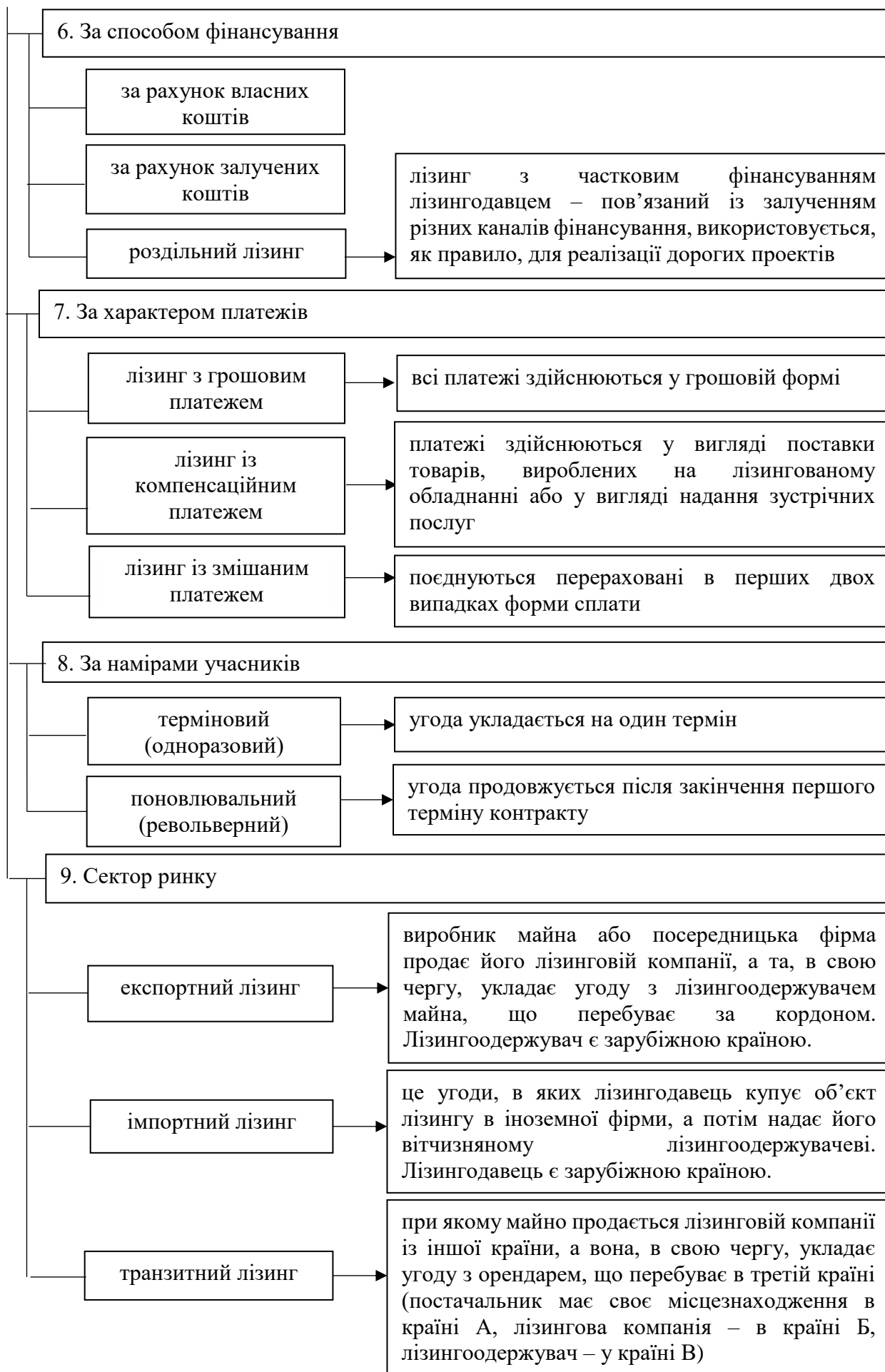
–передбачає протягом періоду дії контракту виплату орендаром сум, які б покривали повну вартість амортизації обладнання або більшу її частину, а також прибуток орендодавця;  
–після закінчення строку дії контракту орендар повинен повернути об'єкт орендодавцю, а також має право: укласти новий контракт на оренду даного майна; провести викуп предмету лізингу за залишковою вартістю;  
У якості лізингодавця зазвичай виступає лізингова компанія

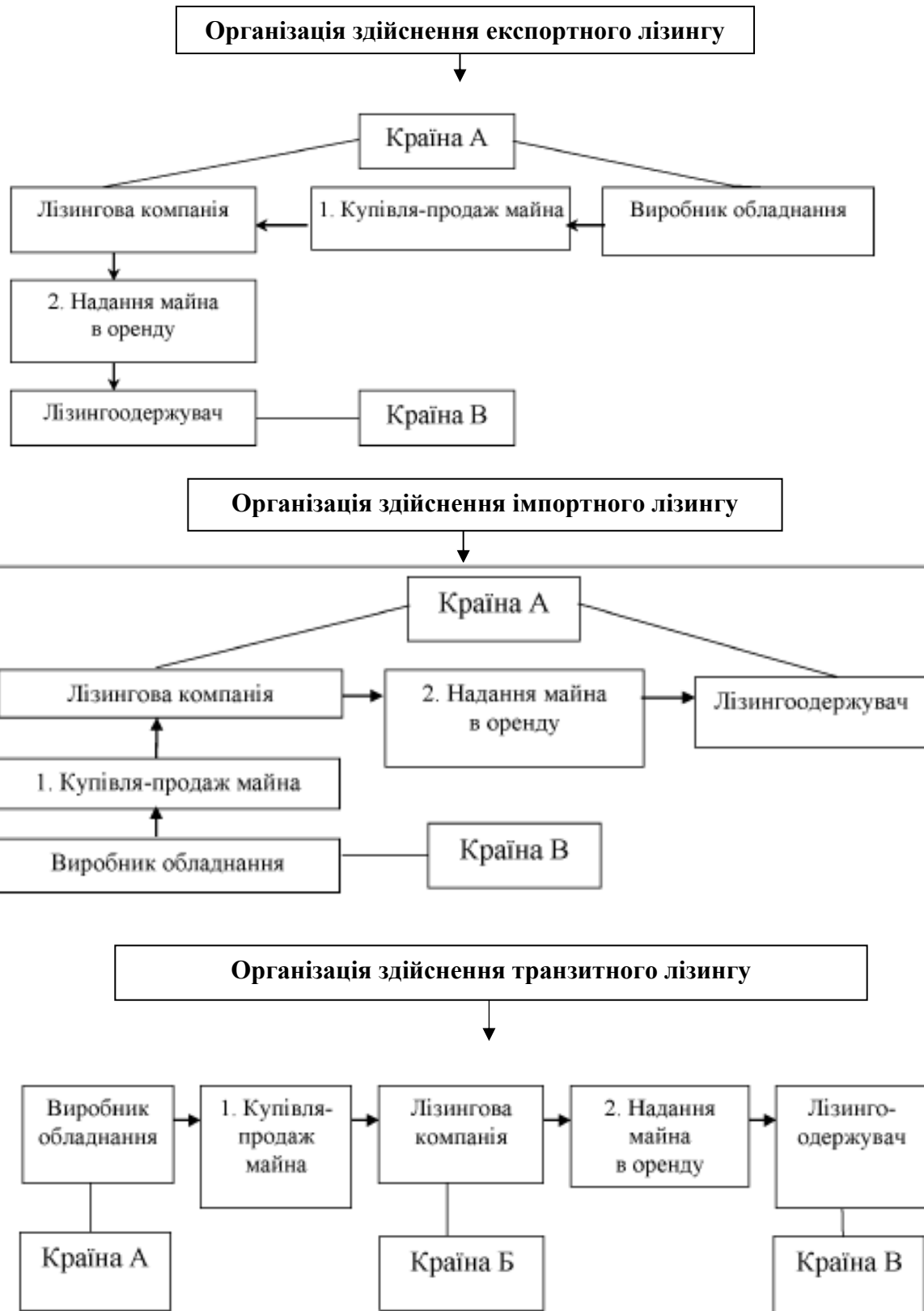
операційний  
лізинг

–обладнання використовується протягом часу, значно меншого, ніж строк економічної служби обладнання;  
–щоб відшкодувати вартість обладнання, лізингова компанія здає його у тимчасове користування кілька разів і зазвичай різним користувачам;  
–технічне обслуговування і страхування забезпечує лізингова компанія;  
–об'єктом зазвичай служить обладнання з високими темпами морального старіння











## Тема 5. Зовнішньоекономічний контракт: поняття, структура, техніка підготовки, укладання та виконання.

1. Сутність та особливості зовнішньоекономічного контракту.
2. Регулювання укладання міжнародних договорів купівлі-продажу.
3. Види контрактів та їх класифікація.
4. Етапи здійснення експортно-імпортової угоди. Порядок укладання контрактів.
5. Основні умови та структура зовнішньоекономічного контракту.

### 1. Сутність та особливості зовнішньоекономічного контракту



**За відсутності згоди щодо контракту застосовується право країни, де засновано, розташовано штаб-квартиру чи основне місце діяльності сторони, котра виступає:**

- продавцем – у договорі купівлі-продажу;
- наймодавцем – у договорі майнового найму;
- охоронцем – у договорі зберігання;
- комітентом (консигнантом) – у договорі комісії (консигнації);
- довірительом – у договорі доручення;
- перевізником – у договорі перевезення;
- експедитором – у договорі транспортно-експедиторського обслуговування;
- ліцензіаром – у ліцензійному договорі;
- страхувальником – у договорі страхування;
- кредитором – у договорі кредитування;
- дарителем – у договорі дарування;
- заставником – у договорі застави

**Вибір того чи іншого застосовуваного права залежить від виду зовнішньоекономічного договору**

- про створення спільних підприємств застосовується право країни, на території якої СП створюється й офіційно реєструється;
- про виробниче співробітництво, спеціалізацію та кооперування, виконання будівельно-монтажних робіт застосовують право країни, де здійснюється така діяльність, або де створюються передбачені договором результати, якщо сторони не погодили інше;
- у випадках укладання договорів на аукціоні, в результаті конкурсу або на біржі застосовується право країни, на території якої проводиться аукціон, конкурс або знаходиться біржа

**Зовнішньоекономічний контракт в умовах договірних відносин**

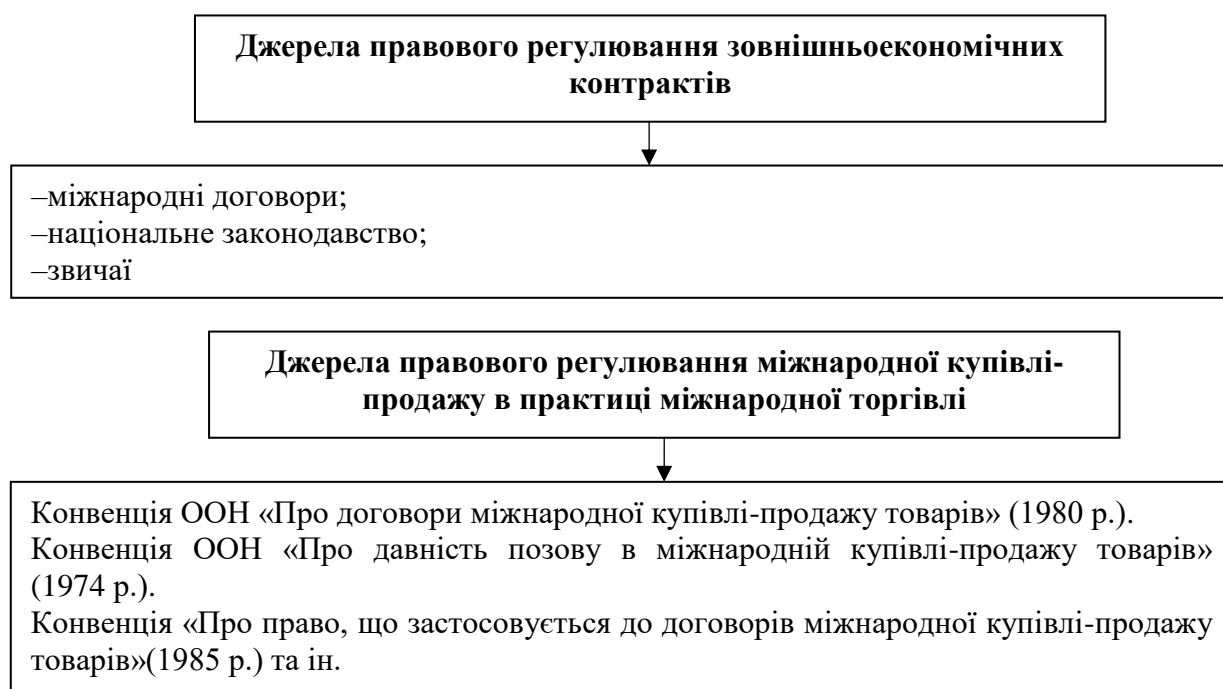
- 1) юридично закріплює відносини між сторонами, надаючи їм характеру зобов'язань, виконання яких захищене законом;
- 2) визначає порядок, послідовність і способи дій партнерів;
- 3) передбачає заходи щодо забезпечення виконання зобов'язань сторонами

**Принципи міжнародних комерційних договорів, розроблені УНІДРУА (Міжнародний інститут з уніфікації приватного права)**

- свобода договору та його форми;
- обов'язковість договору;
- добросовісність та чесна ділова практика;
- звичай та практика



## 2. Регулювання укладання міжнародних договорів купівлі-продажу



**Віденська конвенція ООН «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів»**

- використовується найбільш широко в практиці міжнародної торгівлі;
  - являє собою документ, що має практичне значення при підписанні і виконанні зовнішньоторгових контрактів;
  - розроблена комісією ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) з метою визначення єдиних норм, що регулювали б міжнародні торгові договори, прийнята у Відні в 1980 р.;
  - учасниками є понад 30 країн;
- На території України Конвенція набула чинності з 1 лютого 1991 р.

**Питання, яких стосується Віденська конвенція**

- що потрібно для того, щоб угода вважалася укладеною;
- коли вважається, що сторона договору виконала усі свої зобов'язання, що виникли в результаті укладання договору;
- наслідки невиконання договору;
- неможливість виконання

**Законодавчі акти, що містять норми, які регулюють відносини міжнародної купівлі-продажу**

- торгові кодекси (Франція, Німеччина, США, Швейцарія і т. д.);
- спеціальні законодавчі акти про міжнародну купівлю-продаж (Велика Британія та ін.);
- Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність»;
- Закон України «Про валюту і валютні операції»;
- Митний кодекс України

**Торговий звичай, торгова або ділова звичка (узанс)**

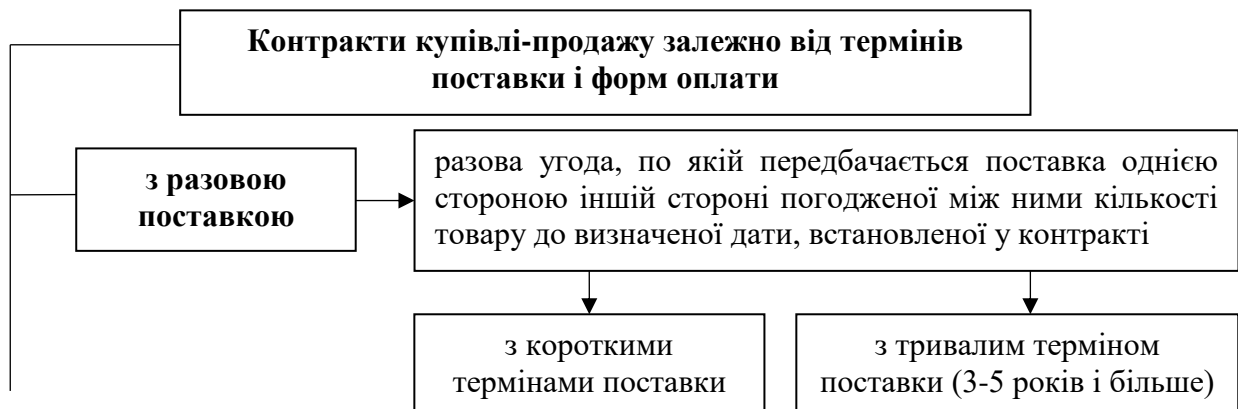
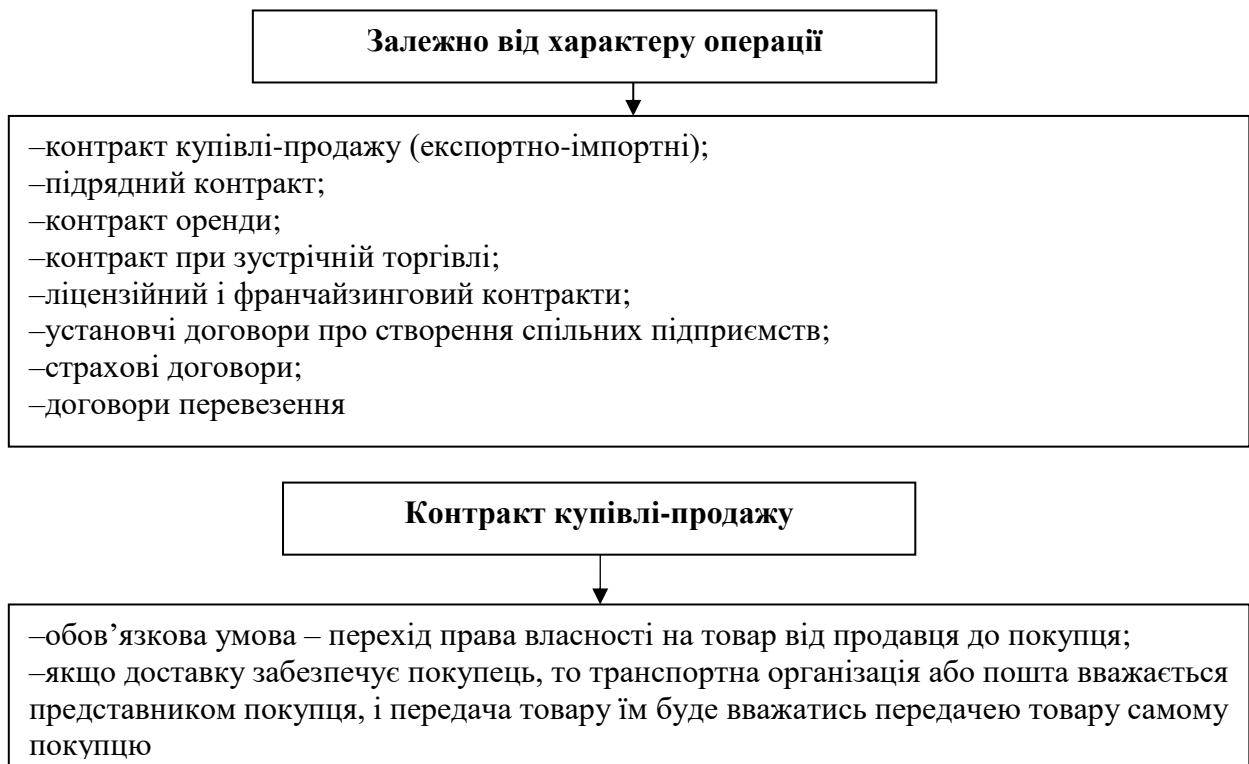
це одноманітність, яка склалась у міжнародній торгівлі, загально визнане правило, яке містить у собі ясне та визначене положення з питання, якого воно стосується, та яке не є нормою права і класифікується як умова договору, що мається на увазі («ми завжди так робимо»)

**Звичай має відповідати таким вимогам**

- мати характер загального правила (використовуватись у всіх або у переважній більшості випадків, до яких він застосовується);
- бути достатньо відомим у відповідній галузі торгівлі, визначеним за своїм змістом та зрозумілим



### 3. Види контрактів та їх класифікація







### Типовий контракт

застосовується тільки до визначених товарів чи визначених видів торгівлі:  
 –при укладанні угод на стандартні види машин і устаткування,  
 –споживчі товари;  
 –на промислову сировину (довгострокові контракти);  
 –на масові сировинні і продовольчі товари (на біржах)

### Способи використання типового контракту

1) беззаперечне приєднання однієї зі сторін до умов кінцевої форми типового контракту, яку запропонувала інша сторона;  
 2) використання типового контракту як зразка, який може бути змінений відповідно до конкретної угоди

### Типові форми контрактів

розробляються в основному великими експортерами даного виду продукції, об'єднаннями промисловців і підприємців, асоціаціями, союзами, торгово-промисловими палатами тощо.  
 Розробкою типових контрактів і їх впровадженням у міжнародну торгову практику активно займається Європейська економічна комісія ООН (нею розроблено понад 30 варіантів типових контрактів і загальних умов купівлі-продажу).  
 Використання типових контрактів дозволяє уніфікувати умови міжнародної торгівлі. Це заощаджує час на укладання угоди, дає можливість широко застосовувати накопичений практичний досвід торгівлі у тій чи іншій галузі.  
 Типові контракти періодично переглядаються і змінюються у зв'язку з постійними змінами співвідношення сил між експортерами та імпортерами, організаційно-технічних умов торгівлі (засобів перевезення, методів визначення якості, стандартів і т. ін.).

## 4. Етапи здійснення експортно-імпортної угоди. Порядок укладання контрактів

### Етапи здійснення експортно-імпортної угоди

–підготовка до укладення договору (контракту);  
 –укладення договору (контракту);  
 –виконання договору (контракту)

### Підготовка до укладання контракту

- 1) вибір ринку та його вивчення (проводиться згідно з програмою маркетингу);
- 2) вибір контрагента;
- 3) проведення попередніх переговорів та укладання контракту

### Найбільш важливі фактори, які ретельно вивчаються при підготовці зовнішньоторгового контракту

- політичні взаємини з країною-контрагентом;
- кон'юнктура товарних ринків;
- транспортні умови;
- правові питання;
- канали і методи збуту
- місткість товарного ринку;
- торгово-політичні умови;
- умови платежу і кредиту;
- специфічні вимоги ринку;

### Вибір ЗЕ партнера (контрагента)

важливий етап просування підприємства на світовий ринок

### Контрагенти в ЗЕД

сторони, що перебувають у договірних відносинах щодо купівлі-продажу товарів, надання послуг, міжкрайнового руху факторів виробництва тощо

### Характеристики для оцінки потенційних партнерів у міжнародній практиці

#### 1. Ступінь солідності потенційного партнера

кількісні показники діяльності, масштаб операцій, ступінь платоспроможності, кількість зайнятих, в т.ч. в НДДКР

#### 2. Ділова репутація підприємства

наскільки воно добросовісно виконує свої зобов'язання, який у нього досвід в конкретній сфері бізнесу, вміння вести переговори на цивілізованому рівні

#### 3. Досвід попередніх угод

за наявності рівних умов перевага надається тому, хто добре зарекомендував себе при виконанні попередніх угод

#### 4. Позиції підприємства на зовнішньому ринку

чи є воно посередником, чи безпосереднім виробником (споживачем) продукції. Якщо підприємство є посередником, слід звернути увагу на його фінансове становище, платоспроможність, з'ясувати характер товару, що продається, обсяг реалізації, наявність власної збутової мережі

### Методи для пошуку партнерів

- вивчення ринку у формі кабінетного дослідження, або шляхом проведення обстеження;
- вивчення наявних записів з метою пошуку «заморожених» і втрачених клієнтів;
- пошук потенційних клієнтів, які відгукуються на рекламні заходи компанії;
- «байдужий збір замовлень» – систематична робота на певній території: телефонні переговори в одних випадках з усіма компаніями (наприклад, на ринку офісного устаткування), в інших – з компаніями на певному сегменті ринку (наприклад, харчова промисловість);
- рекомендації клієнтів;
- зв'язок з окремими особами, які за своїм службовим становищем мають детальні знання в конкретних галузях промисловості і торгівлі про нові й існуючі підприємства, наприклад, керуючі банків, працівники державних установ тощо;
- дослідження продукції для пошуку нових сфер і способів її використання, що відповідають запитам нових клієнтів і вимогам нових ринків

У будь-якому випадку найважливішими факторами для вибору партнера мають бути репутація фірми і її продукції, надійне фінансове становище і платоспроможність, достатній виробничий і науково-технічний потенціал

### Способи, які можуть бути використані при встановленні контакту з потенційним покупцем

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

### Основні способи проведення переговорів

- 1) листування;
- 2) особисті зустрічі;
- 3) використання технічних засобів (телефон, Інтернет, факс)  
використовуються у випадках, коли:
  - а) країни контрагентів розташовані далеко одна від одної;
  - б) підприємства добре знайомі і підтримують довгострокові контакти;
  - в) необхідно повторити замовлення за раніше укладеним контрактом

### Переговори шляхом листування

**Оферта** – письмова заява продавця про бажання укласти договір купівлі-продажу.  
**Оферент** – фізична або юридична особа, яка виступає з офертою.

### Вимоги до оферти

- 1) повинна містити в собі усі істотні пункти передбачуваного договору;
- 2) бути адресованою конкретній особі або невизначеному колу осіб за умови можливої індивідуалізації однієї або декількох з них, що бажатимуть прийняти пропозицію

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

### Види оферт

#### Тверда оферта

робиться продавцем на певну партію товару лише одному можливому покупцеві із зазначенням терміну, протягом якого продавець пов'язаний своєю пропозицією; при беззастережному прийнятті усіх умов оферти покупцем (акцепт) продавець зобов'язаний поставити товар на запропонованих ним умовах, інакше оферент несе відповідальність за можливі збитки покупця. Строк дії обумовлюється в самій оферті. Неотримання відповіді протягом зазначеного терміну розглядається як відмова покупця від угоди. Зазвичай тверда оферта розсилається покупцям дорогого обладнання, а також на підрядні роботи.

#### Вільна оферта

пропозиція без зобов'язань, які пов'язують покупця. Вона робиться на ту саму партію товарів кільком покупцям. Згода покупця з умовами оферти не означає укладення договору, оскільки оферент може сказати, що ствердна відповідь покупця прийшла надто пізно. Згода покупця додатково має акцептуватися продавцем. Зазвичай вільна оферта розсилається покупцям товарів масового попиту.

Якщо ініціатива придбання товару належить покупцеві, покупець розсилає:  
 –замовлення, що має силу твердої оферти. У пропозиціях покупця не вказується ціна, за якою він хоче купити товар, а також усіляко маскуються строки поставки (щоб приховати надто великий інтерес покупця до підписання угоди);  
 –запит, аналогічний вільній оферті

#### акцепт

згода адресата, дана у встановлений строк, укласти договір на умовах, запропонованих в оферті

#### зустрічна оферта

відповідь на оферту, яка має за мету слугувати акцептом, але містить доповнення, обмеження або інші зміни

### Переговори шляхом особистих зустрічей

На міжнародному ринку склалися певні правила, звичаї та традиції проведення комерційних переговорів.

Їх зазвичай проводять торгові агенти (менеджери з продажу), які повинні бути підготовлені в 5 аспектах знань і досвіду.

–інформація про продукцію, послугу або процес;

–щодо збуту і техніки продажу;

–знання про ринок;

–щодо сфери застосування продукції;

–у сфері управління

Зазвичай переговори проходять на території менш зацікавленого партнера.

### План проведення переговорів (складає маркетинговий відділ)

1. Дата, місце, час, регламент переговорів.

2. Склад учасників.

3. Обговорення тих питань, щодо яких згода може бути досягнута без ускладнень (це сприяє створенню конструктивної атмосфери).

4. Альтернативи на випадок контрпропозицій партнера (щодо цін, строків поставки, умов сплати і т.д.). По можливості у портфелі учасників має бути 3 варіанти: оптимальний, менш оптимальний, але прийнятний, прийнятний, але малоцікавий. Ефективно в ході ділової гри розглянути всі три варіанти і виробити тактику їх проведення.

5. Визначення осіб, які зустрічають, проводжають учасників переговорів, виконують протокольні функції.

6. Визначення осіб, які готують довідково-інформаційний матеріал.

7. Частування під час переговорів, організація коктейлю прийомів.

8. Культурна програма (важливо враховувати інтереси гостей).

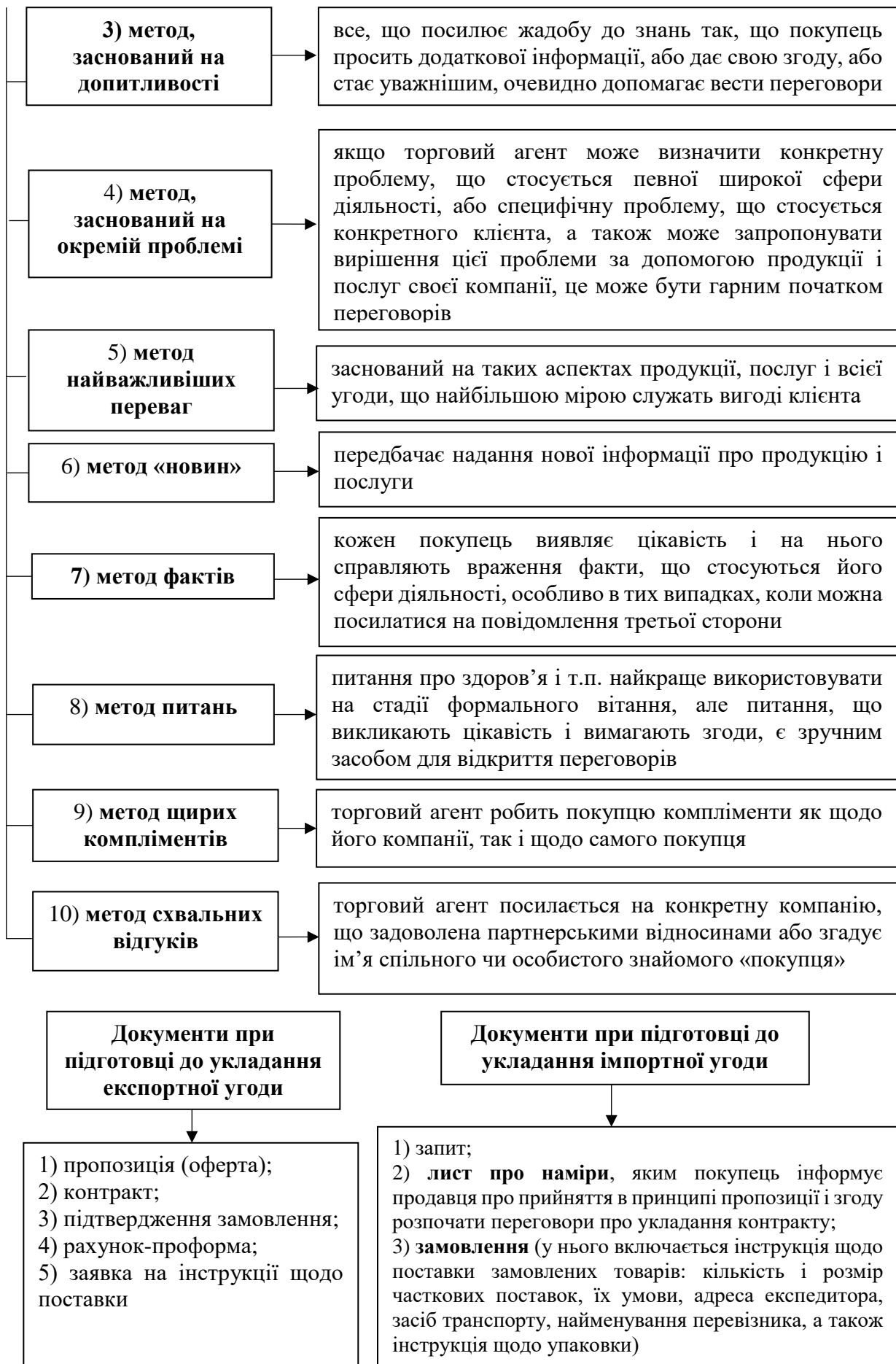
### Набір методів торгового агента для початку переговорів, привернення уваги клієнта і пробудження інтересу

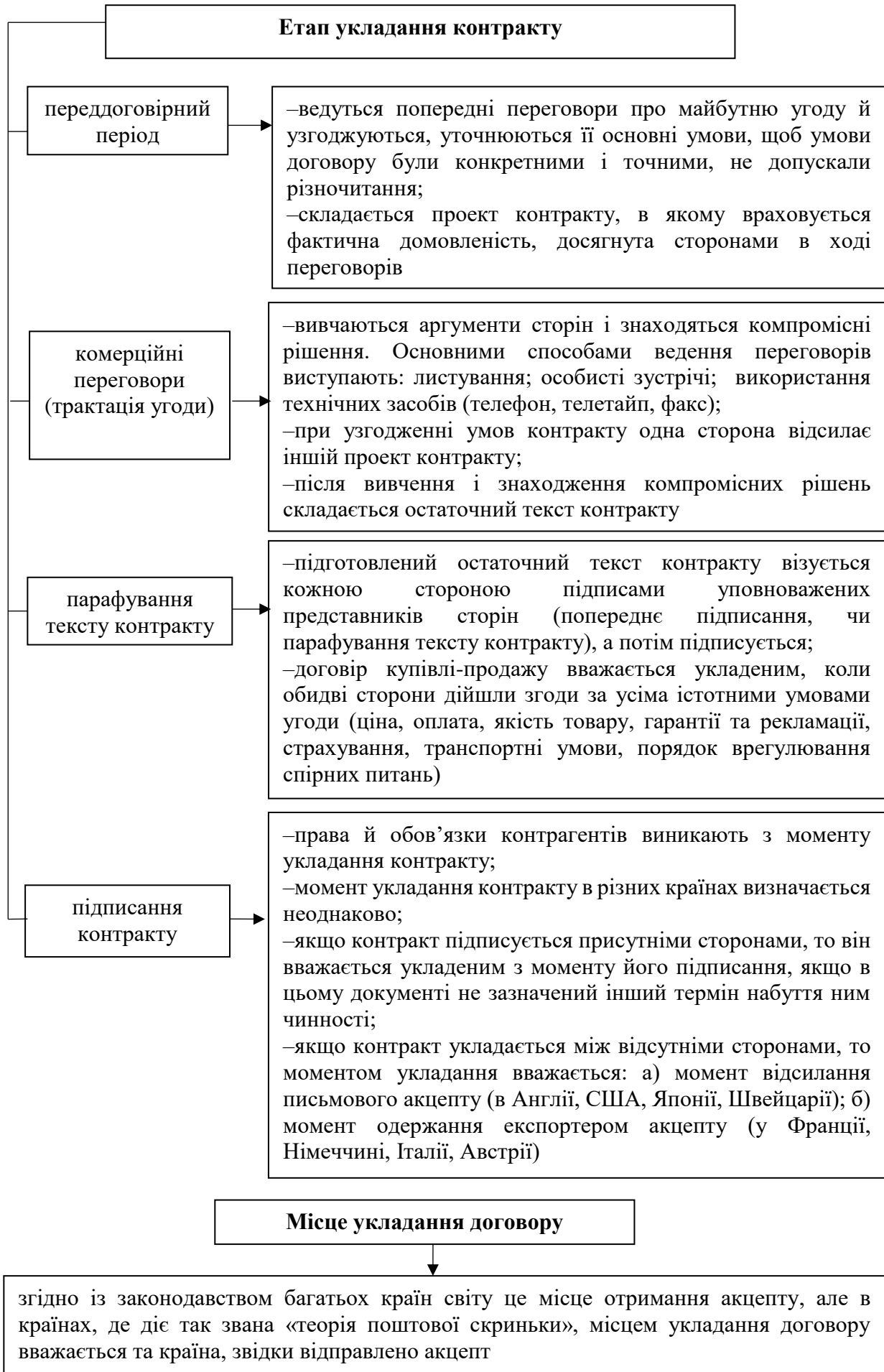
1) метод, заснований на специфіці продукції і послуг

для пробудження інтересу на самому початку вибирають конкретні товари або послуги, що мають особливе призначення (при збуті споживчих товарів це може бути нове покоління товарів, що впроваджуються на ринок)

2) метод, заснований на новій ідеї

у тому випадку, коли для привернення уваги можуть використовуватися деякі нові або модернізовані аспекти продукції, послуги, сфери застосування, функції, процесу, демонстрації







**При укладанні контракту сторонам, щоб уникнути помилок та збитків, слід враховувати низку важливих моментів**

1. Обсяг договору.
2. Договір повинен бути укладений із дотриманням інтересів обох партнерів і складатися згідно з чинним законодавством. Тому цю операцію слід доручити юристам.
3. У договорі не повинно бути будь-яких суперечностей чи недомовок.
4. Якщо договір складено контрагентом, необхідно чітко визначити сутність тих чи інших фраз, їх смислове навантаження.
5. Найменування та інша інформація про контрагентів.
6. У договорах, що передбачають поставку товару в декілька етапів, часто не вказують кількість товару та час поставки на кожному етапі.
7. Іноді допускаються неточності щодо застосування базисних умов поставки товару.
8. У контракті доцільно передбачити можливість та порядок внесення доповнень та змін до контракту.

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

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

1. упакування товару:
  - умови транспортування;
  - кліматичні умови;
  - специфіка митного режиму країни призначення товару;
  - положення законодавчих актів країни призначення товару щодо упаковки;
2. маркування товару

**Зовнішньоторговельні документи, що підтверджують виконання контракту, залежно від виконуваних функцій**

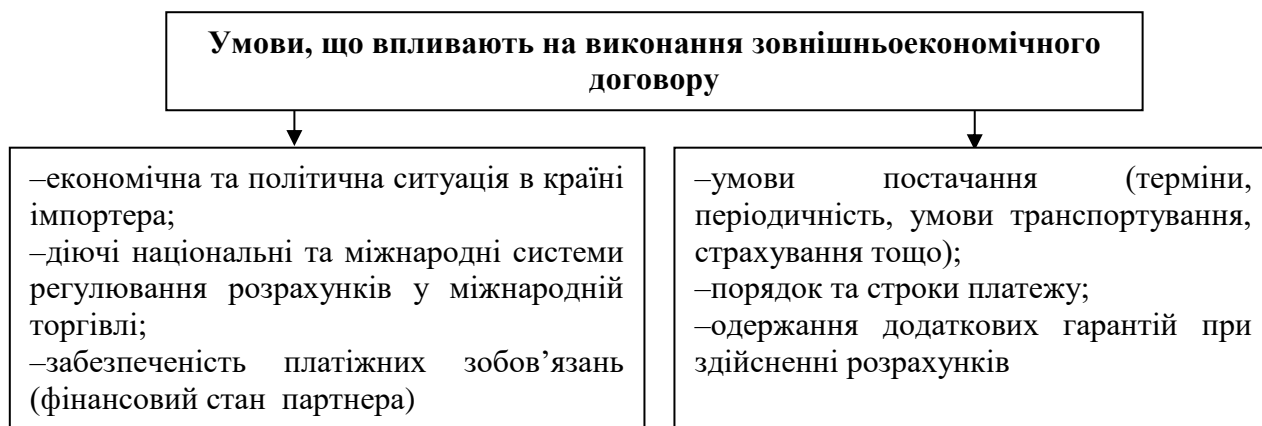
За забезпеченням виробництва експортного товару

За підготовкою товарів до відвантаження

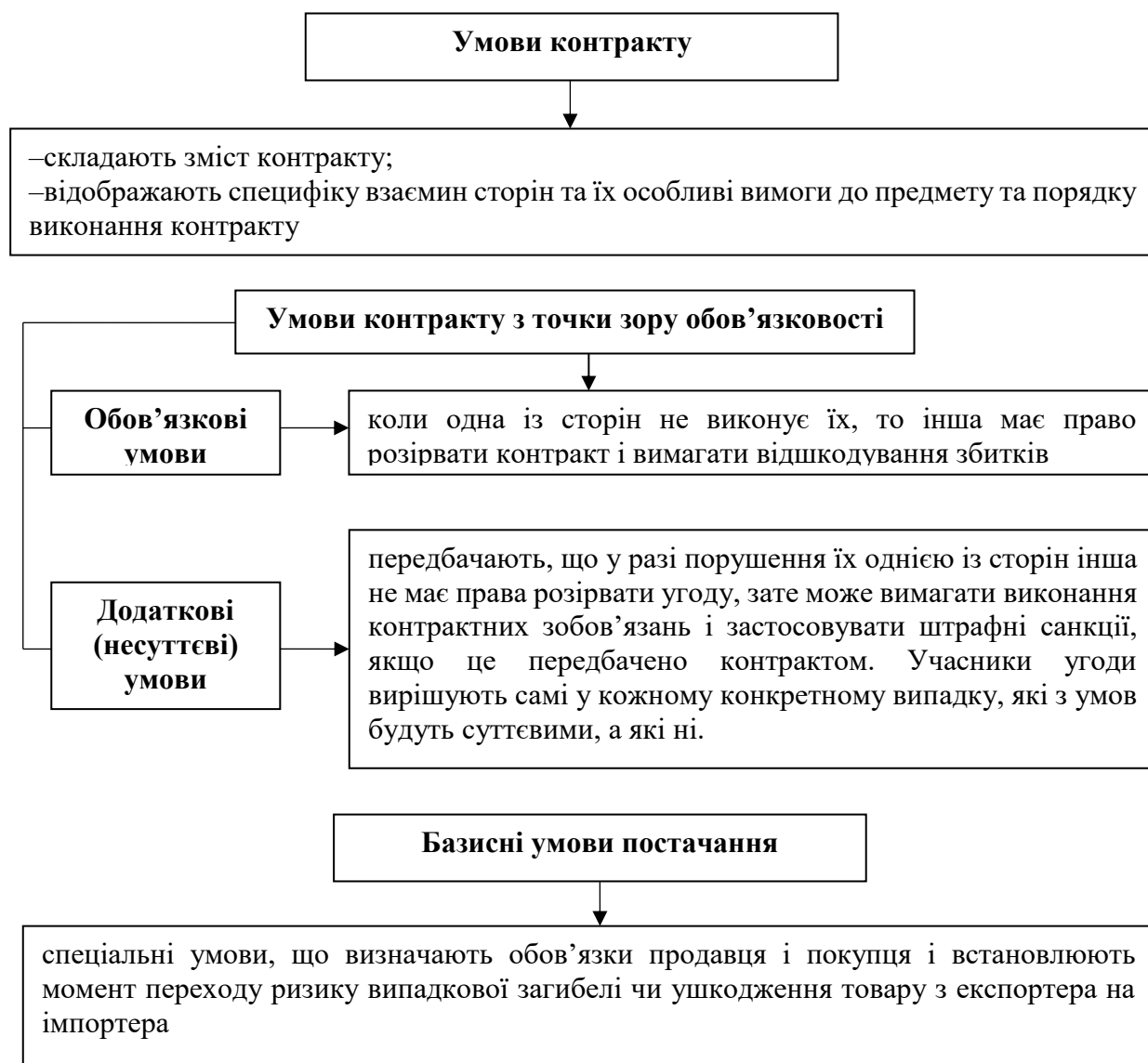
Фінансові документи (з платіжно-банківських операцій)

Товаро-супроводжуючі документи

- комерційні документи;
- страхові документи;
- транспортні документи (їх виписує вантажоперевізник для посвідчення того, що товар прийнятий ним до перевезення);
- транспортно-експедиторські документи (для оформлення операцій з експедирування, обробки вантажів, складування, організації перевезення, надання місцевих транспортних засобів, перевірки, стану упакування, маркування);
- митні документи (для оформлення переходу товарів через митний кордон)



## 5. Основні умови та структура зовнішньоекономічного контракту



### Базисні умови визначають

- хто і за чий рахунок забезпечує транспортування товару по територіях країн продавця і покупця, транзитних країн;
- хто несе витрати по навантаженню і вивантаженню товарів;
- за чий рахунок відбувається оплата експортного і імпортного мита;
- обов'язки сторін зі страхівки вантажів при транспортуванні;
- обов'язки продавців у частині упакування і маркування товарів, оформлення комерційної документації;
- місце і час переходу з продавця на покупця ризиків випадкового ушкодження чи втрати товару

### Інкотермс (Incoterms)

- міжнародні стандартні правила з тлумачення найширше використовуваних торгових умов в галузі зовнішньої торгівлі, які регламентують момент передачі права власності на товар і всіх пов'язаних із цим ризиків;
  - визначають обов'язки контрагентів щодо поставки товару і встановлюють момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої, а також конкретний строк поставки товару;
  - називаються базисними умовами, оскільки встановлюють базис ціни.
- Витрати з доставки товару в міжнародній торгівлі суттєво відрізняються і складають іноді 40-50% кінцевої ціни.
- передбачено використання 11 правил, які поділені на два окремих класи.

### Правила для будь-якого виду або видів транспорту

<i>EXW</i>	<i>Ex Works</i>	Франко-завод
<i>FCA</i>	<i>Free Carrier</i>	Франко-перевізник
<i>CPT</i>	<i>Carriage Paid To</i>	Перевезення оплачено до
<i>CIP</i>	<i>Carriage and Insurance Paid to</i>	Перевезення та страхування оплачено до
<i>DAP</i>	<i>Delivered At Place</i>	Поставка в місці
<i>DPU</i>	<i>Delivered At Place Unloaded</i>	Поставка в місці з розвантаженням
<i>DDP</i>	<i>Delivered Duty Paid</i>	Поставка зі сплатою мита

### Правила для морського та внутрішнього водного транспорту

<i>FAS</i>	<i>Free Alongside Ship</i>	Франко вздовж борту судна
<i>FOB</i>	<i>Free On Board</i>	Франко-борт
<i>CFR</i>	<i>Cost and Freight</i>	Вартість і фрахт
<i>CIF</i>	<i>Cost, Insurance and Freight</i>	Вартість, страхування і фрахт

Відповідно до класифікації ІНКОТЕРМС

умови поставки об'єднані в 4 групи:

- 1) *E* – коли покупець отримує товар на складі продавця;
- 2) *F* – коли продавець зобов'язаний доставити вантаж у пункт, що зазначений покупцем для перевезення;
- 3) *C* – коли продавець зобов'язаний доставити вантаж, але не несе ризику випадкової втрати чи пошкодження товару після завантаження його на судно;
- 4) *D* – коли продавець несе всі витрати і ризики з доставки товару до місця призначення.

**ІНКОТЕРМС 2020 (ICC Incoterms® 2020)**

Сфери обов'язків продавця і покупця	Універсальні умови (будь-які перевезення та види транспорту)							“Морські” умови (морські/внутрішньоводні перевезення)			
	EXW	FCA	CPT	CIP	DAP	DPU	DDP	FAS	FOB	CFR	CIF
	Ex Works	Free Carrier	Carriage Paid To	Carriage & Insurance Paid To	Delivered at Place	Delivered at Place Unloaded	Delivered Duty Paid	Free Alongside Ship	Free on Board	Cost & Freight	Cost, Insurance & Freight
Пакування	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ
Оплата навантажувальних робіт	ПОКУПЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ
Внутрішні перевезення	ПОКУПЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ
Експортне мито, митний збір, податки	ПОКУПЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ
Витрати з проходження терміналу у місці відправки	ПОКУПЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ
Завантаження на судно	ПОКУПЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ
Фрахт	ПОКУПЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ
Страховка	ПОКУПЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ
Витрати з проходження терміналу у місці призначення	ПОКУПЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ
Імпортне мито, митний збір, податки	ПОКУПЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ
Доставка до місця призначення	ПОКУПЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПРОДАВЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ	ПОКУПЕЦЬ

INCOTERMS – торгова марка Міжнародної торгової палати (ICC).

**Схема визначення митної вартості залежно від умов постачання за Інкотермс 2020 при імпорті товарів в Україну**

Умови постачання	Навантаження на перший ТЗ	Доставка до основного перевізника	Вивіз мито	Навантаження на основний ТЗ	Оплата основного ТЗ	Страховання перевезення	Доставка до місця у країні імпорту	Розвантаження з основного ТЗ	Імпортне мито
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
EXW	+	+	+	+	+	+			
FCA				+	+	+			
FAS				+	+	+			
FOB					+	+			
CPT					-*	+			
CIP					-*				
CFR					-*	+			
CIF					-*				
DAP							-*		
DPU							-*	-	
DDP							-*	-	-

- - витрати тільки після моменту перетинання митного кордону України
- - страхування у групі D згідно контракту, на практиці зазвичай покладається на експортера

**Структура зовнішньоекономічного контракту**  
згідно з чинним законодавством України

1. Назва, номер договору (контракту), дата і місце його укладення.
2. Преамбула.
3. Предмет.
4. Кількість і якість товару (обсяг робіт або послуг).
5. Базові умови поставки відповідно до правил ІНКОТЕРМС.
6. Ціна і загальна вартість договору.
7. Умови платежів.
8. Умови прийому-передачі товару (робіт, послуг).
9. Упаковка та маркування.
- 10 Форс-мажор.
- 11 Санкції і рекламації.
- 12 Врегулювання суперечок.
- 13 Місцезнаходження та реквізити сторін.

Контракт починається з визначення сторін, тобто з назв фірм або організацій, які виступають «Продавцем» і «Покупцем», а також назв документів, якими керуються контрагенти при укладанні договору (статут підприємства, установчий договір і т.д.).

**Преамбула**

**КОНТРАКТ № \_\_\_\_\_**  
м \_\_\_\_\_ р  
\_\_\_\_\_ іменована надалі «Продавець», в особі \_\_\_\_\_, який діє на підставі \_\_\_\_\_, з одного боку, і  
**ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ** «\_\_\_\_\_», іменоване надалі «Покупець», в особі Директора \_\_\_\_\_, діючого на підставі Статуту, з іншого боку, уклали цей Контракт про таке:

**1. Предмет контракту**

визначає вид договору і контрактний опис товару. Вказується точне найменування, марка, гатунок товару. У тому випадку, якщо товар потребує більш детальної характеристики або номенклатура товару досить велика, ці дані вказуються у додатку до договору. Для опису товару зі складними технічними характеристиками вносяться спеціальні розділи: «Технічні умови» або «Технічні специфікації», за допомогою яких потім здійснюється перевірка фактично поставленого обладнання.

**1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ**

- 1.1. Продавець продає, а Покупець купує на умовах СРТ м. Київ, Україна (ІНКОТЕРМС-2020) \_\_\_\_\_ (надалі іменованій «Товар») відповідно до кількості, асортименту і цін, вказаних в Додатку №1, який є невід'ємною частиною цього Контракту.
- 1.2. Товар призначений для власного споживання.

Зазначається ціна за одиницю виміру товару, а також загальна вартість товару (роботи, послуги), крім випадків, коли ціни розраховуються за формулою, і валюта контракту. Якщо поставляються товари різної якості та асортименту, ціна зазначається окремо за одиницю товару кожного сорту, виду, марки.

## **2. СУМА КОНТРАКТУ ТА УМОВИ ОПЛАТИ**

2.1. Загальна сума Контракту становить \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_, 00).

2.2. Всі витрати по митному очищенню Товарів в Україні (сплата мит, податків та інших зборів, а також витрат на виконання митних формальностей, що підлягають оплаті при імпорті Товару) несе Покупець.

2.3. Покупець оплачує договірну продажну ціну Продавцю в установленому далі порядку:

2.3.1. Передплата – 100% суми Контракту, не пізніше 10 календарних днів з дати підписання Угоди двома сторонами.

2.4. Всі банківські витрати, пов'язані із здійсненням платежів, несе Покупець.

Зазначаються умови про валюту платежу, способи, порядок і строки грошових або інших розрахунків та гарантії виконання сторонами зобов'язань з оплати. Також може зазначатися, на підставі яких документів здійснюється оплата, передплата та за чий рахунок здійснюється оплата комісій банків.

Визначається розподіл між продавцями і покупцями обов'язків, пов'язаних зі здійсненням поставок товарів.

## **3. УМОВИ ПОСТАВКИ ТОВАРУ**

3.1. Поставка товарів в обсязі, зазначеному в Додатку №1 до цього контракту, повинна бути здійснена не пізніше 20 (десяти) тижнів з моменту перерахування покупцем авансового платежу згідно п. 2.3.1. цього контракту. Допускаються поставка частинами і допоставка.

3.2. Товари поставляються на умовах СРТ м.Київ, Україна (ІНКОТЕРМС-2020).

3.3. Продавець гарантує, що Товари які поставляються вільні від будь-яких прав і / або домагань третіх осіб.

3.4. Продавець зобов'язується поставити разом з Товаром повний комплект технічної документації російською мовою, необхідної для експлуатації та технічного обслуговування Товару.

3.5. Комплект нижченаведених документів поставляється разом з товаром:

3.5.1. – рахунок-фактура (інвойс) із зазначенням країни походження товару, ваги нетто і брутто – 3 прим.;

3.5.2. – пакувальний лист (вказується зміст вантажу, вага нетто і брутто, кількість упакованих місць та їх розміри) – 3 прим.;

3.5.3. – транспортні накладні (CMR) – 3 прим.;

3.6. Ризик за збереження обладнання переходить від Продавця до Покупця відповідно до умов поставки СІР м.Київ, Україна (ІНКОТЕРМС-2020).

Визначаються строки та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів.

#### **4. УМОВИ ПРИЙМАННЯ ТОВАРУ**

4.1. Представник Покупця отримує Товари за адресою:

4.2. Товар вважається зданим Продавцем і прийнятим Покупцем:

4.2.1. за кількістю – відповідно до кількості місць і масі, зазначених у транспортному документі пункту відправлення, і згідно з даними, зазначеними в специфікації і товаросупровідних документах;

4.2.2. за якістю – за зовнішніми ознаками, а також відповідно до законодавства України.

4.3. Покупець зобов'язується здійснити оформлення митних процедур і вивантаження Товарів протягом 48 годин після надходження товарів на місце вивантаження згідно п. 4.1. цього Контракту. Витрати по простою автомобіля понад зазначеного часу несе Покупець.

Викладаються спеціальні вимоги до упаковки та маркування товарів. Маркування вантажів виконується відповідно до загальноприйнятих міжнародних норм і спеціальних вимог покупців.

#### **5. УПАКОВКА І МАРКУВАННЯ**

5.1. Товари повинні мати упаковку, що відповідає міжнародним стандартам при транспортуванні усіма видами автотранспорту.

5.2. Товари повинні бути марковані способом, придатним для ідентифікації вантажу англійською або російською мовами.

У цьому розділі контракту визначають документи, які засвідчують якість товарів, а також гарантійний термін. Документом, який підтверджує якість товару, є сертифікат якості.

#### **6. ЯКІСТЬ ТОВАРУ ТА ГАРАНТІЇ**

6.1. Якість і комплектність Товару повинні відповідати чинним стандартам країни Покупця і технічним характеристикам, зазначеним у додатках №1 до цього Контракту.

6.2. Гарантійний період складає 24 (двадцять чотири) місяці з дати поставки Товару Покупцю.

У більшості випадків контракти передбачають матеріальну відповідальність сторін за невиконання або неналежне виконання зобов'язань (у формі сплати штрафу, відшкодування збитків). У договорі доцільно заздалегідь обумовити, які збитки підлягають відшкодуванню.

## **7. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН**

7.1. Збитки, понесені однією із Сторін через порушення умов цього Контракту іншою Стороною, підлягають відшкодуванню, з огляду на що:

7.1.1. в разі якщо Покупець не виконає вимоги п. 2.3.2, Покупець сплачує Продавцю пеню в розмірі 0,1% від вартості поставленого Товару за кожен день прострочення, але не більше 10% від загальної суми контракту;

7.1.2. в разі затримки поставки Товару, за умови, що Покупець виконав вимоги п. 2.3, Продавець сплачує Покупцю пеню в розмірі 0,1% від вартості не поставленого Товару за кожен день прострочення, але не більше 10% від загальної суми контракту;

7.2. При здійсненні своєї комерційної діяльності Покупець і Продавець зобов'язується не вживати будь-які дії корупційного характеру (хабарі, незаконне вплив на державні та муніципальні органи, посадових особи установ, підприємств, організацій і т.д.). Порушення зобов'язань за цим параграфом Контракту однією із Сторін є істотним порушенням договору і дає право стороні що дотримується зобов'язання по даному пункту не відшкодовувати збитки передбачені п. 7.1 цього Контракту, стороні що порушила зобов'язання цього пункту.

З метою уникнення розбіжностей у контрактах слід перелічити ті обставини, які сторони вважатимуть форс-мажорними.

Контракти передбачають зобов'язання сторони, для якої настали такі обставини, представити в обумовлений термін свідчення торгової палати, яке підтверджує наявність форс-мажору.

## **8. Форс-мажор**

8.1. Сторони звільняються від відповідальності за невиконання та / або неналежне виконання зобов'язань за цим Договором, а термін виконання зобов'язань за цим Договором відсувається, в разі дії форс-мажорних обставин (стихійних лих, військових дій будь-якого характеру) та інших, незалежних від Сторін обставин, пропорційно часу дії таких обставин, якщо такі обставини підтверджені довідкою торгово-промислової палати Сторони що пред'являє вимогу і інших уповноважених на це органів.

8.2. При настанні або припиненні форс-мажорних обставин для однієї із Сторін, остання зобов'язана негайно інформувати про це іншу Сторону в письмовому вигляді. Не повідомлення або несвоєчасне повідомлення про форс-мажорні обставини позбавляє відповідну Сторону права посилаючись на них в майбутньому.

Визначаються умови та порядок вирішення спорів у судовому порядку щодо тлумачення, невиконання або неналежного виконання договору з визначенням назви суду або чітких критеріїв визначення суду.

## **9. Урегулювання спорів у судовому порядку**

9.1. Всі суперечки і розбіжності, які можуть виникнути за цим Договором, повинні вирішуватися шляхом переговорів між Сторонами.

9.2. Усі спори, розбіжності чи вимоги, які виникають із цього договору або у зв'язку з ним, у тому числі щодо його укладення, тлумачення, виконання, порушення, припинення чи недійсності, підлягають вирішенню у Міжнародному комерційному арбітражному суді при Торгово-промисловій палаті України згідно з його Регламентом із застосуванням матеріального і процесуального права України.



За домовленістю сторін у контракті можуть визначатися також інші умови: страхування, гарантії якості, умови залучення підрядників, порядок сплати податків, митних платежів, кількість підписаних примірників договорів тощо.

## **10. Інші умови**

10.1. З моменту укладення цього Контракту все попереднє листування і переговори Сторін щодо його предмета втрачають силу.

10.2. У разі розбіжності окремих положень цього Контракту з чинним законодавством України протягом терміну його дії він збереже свою силу в цілому, а сторони будуть прагнути знайти рішення, що найбільш повно за змістом і економічно відповідає цим положенням.

10.3. У разі розбіжності окремих положень цього Контракту української та англійської версії основною вважати українську.

10.4. Всі додатки, доповнення та зміни до цього Контракту є його невід'ємними частинами і дійсні лише в тому випадку, якщо вони письмово оформлені, підписані уповноваженими представниками Сторін та скріплені печатками Сторін.

10.5. Контракт, всі додатки до нього, підписані обома сторонами і передані факсом або за допомогою електронної пошти мають юридичну силу з подальшим наданням оригіналів.

10.6. Жодна із Сторін не має права передавати свої права та зобов'язання за цим Договором третій особі без попередньої згоди на те іншої Сторони.

10.7. У разі якщо протягом строку дії цього Контракту платіжні або поштові реквізити, зафіксовані в цьому Контракті, зміняться, Сторони оформляють зміни шляхом підписання Додаткової угоди.

10.8. Кожна сторона несе відповідальність за правильність вказаних ними у цьому Контракті реквізитів. У випадку неповідомлення або неналежного повідомлення іншої сторони про зміну реквізитів сторона що не повідомить несе відповідальність і ризики настання негативних наслідків такого неповідомлення.

Визначається термін дії договору, який може бути безстроковий, тобто до повного виконання сторонами зобов'язань за договором, або з фіксованою датою завершення дії контракту.

## **11. ТЕРМІН ДІЇ ДОГОВОРУ**

11.1. Цей Контракт набуває чинності з моменту його підписання уповноваженими представниками Сторін, а так само скріплення печатками і діє до виконання Сторонами зобов'язань за цим Договором.

11.2. У разі дострокового розірвання цього Контракту Сторона – ініціатор повинна не менше ніж за 30 робочих днів до розірвання цього Контракту письмово сповістити про це іншу Сторону, а також не менше ніж за 15 робочих днів до розірвання цього Контракту здійснити відшкодування збитків іншій Стороні згідно з п. 7.1 цього Контракту

11.3. Цей Контракт складено в 2-х оригінальних примірниках українською та англійською мовою, по одному примірнику для кожної Сторони, причому кожен екземпляр має однакову юридичну силу.

Зазначається місце знаходження або місце проживання сторін (адреса, населений пункт, країна), повні поштові і платіжні реквізити контрагентів договору.

## 12. МІСЦЕЗНАХОДЖЕННЯ (МІСЦЕ ПРОЖИВАННЯ), ПОШТОВІ ТА ПЛАТІЖНІ РЕКВІЗИТИ СТОРІН

### Юридичні адреси СТОРІН

#### Продавець

#### БАНК продавця

Довірена особа \_\_\_\_\_  
печатка

#### Покупець

#### БАНК покупця

директор \_\_\_\_\_  
печатка

### Додаток №1

#### Специфікація до Контракту № \_\_\_\_\_ від \_\_\_\_\_ .202

Номер	Країна походження товару	Опис	Кількість	Ціна за од., в доларах США	Загальна сума в доларах США
1					
2					
3					
4					
5					
		Загальна вартість _____ :			

**ПОКУПЕЦЬ**

**ПРОДАВЕЦЬ**

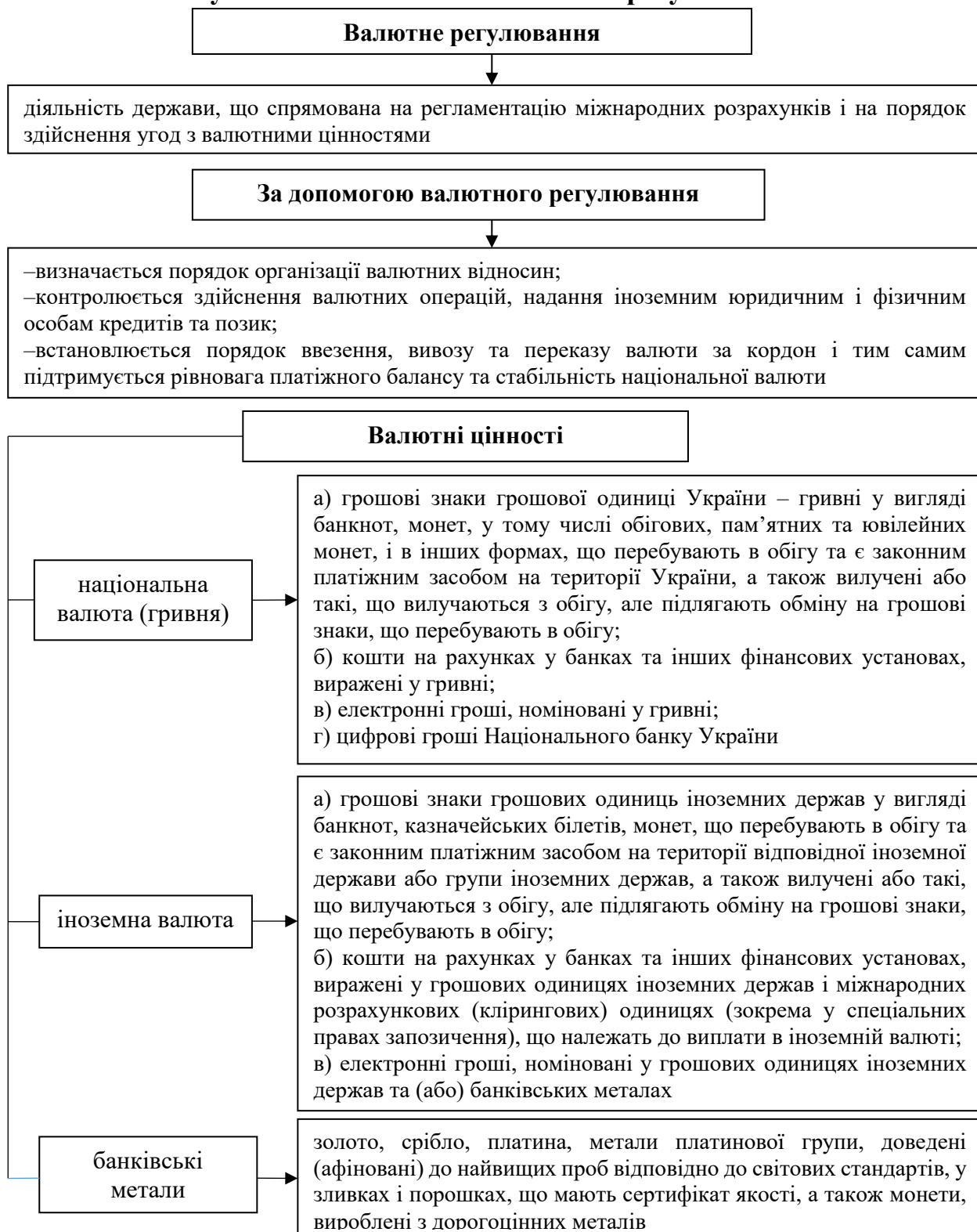
### Типові помилки, що зустрічаються в зовнішньоторгових контрактах (ЗТК)

- українські підприємства нерідко не перевіряють правового статусу партнера;
- інколи найменування партнера, зазначеного у Преамбулі, відрізняється від зазначеного у розділі «Юридичні адреси сторін»;
- нерідко не враховується, що відносини сторін визначаються не тільки умовами контракту, а й нормами використовуваного права;
- часто не звертають уваги на дотримання однаковості у використанні формулювань термінів, умов;
- при складанні ЗТК не завжди береться до уваги, що є суттєві розбіжності у розв'язанні одних і тих самих питань у праві різних країн;
- поряд з дуже короткими ЗТК, які містять мінімум умов, нерідким є прагнення укласти багато сторінкові, дуже докладні контракти, які передбачають значну кількість додаткових умов;
- прагнення використати стандартний контракт для оформлення конкретної угоди без внесення в нього необхідних змін або уточнень, додатків, видів товару, транспортування, базику поставки;
- недотримання письмової форми тягне за собою недійсність угоди.

## Тема 6. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності

1. Сутність та механізм валютного регулювання.
2. Інструменти валютного регулювання.
3. Державна політика України щодо валютного регулювання.
4. Валютні умови контракту.
5. Валютне регулювання в умовах війни.

### 1. Сутність та механізм валютного регулювання



## Валюта

–грошова одиниця будь-якої країни (долар, фунт стерлінгів);  
 –нерідко використовується для позначення коштів, виражених у грошових одиницях тільки іноземних держав чи міжнародних організацій – готівка, вклади на банківських рахунках, платіжні документи (векселі, чеки тощо), тобто як гроші інших країн;  
 –у широкому розумінні – грошова одиниця, що використовується у функціях світових грошей, тобто як міжнародна розрахункова одиниця, засіб обігу і платежу

### Класифікація видів валют

#### в залежності від емітента валютних коштів

національна валюта

грошова одиниця певної країни яка використовується як міжнародний засіб обігу і платежу

іноземна валюта

іноземні грошові знаки, що перебувають у міждержавному обігу і використовуються в міжнародних розрахунках. Якщо іноземна валюта використовується як засіб офіційних (державних) нагромаджень, вона отримує статус резервної валюти

міжнародна  
(регіональна,  
колективна) валюта

спеціальні міжнародні грошові одиниці, що виконують певну сукупність функцій світових грошей і функціонують як на інтернаціональних (світових), так і на регіональних засадах: СПЗ, ЄВРО

#### в залежності від ступеня конвертування валют

вільно  
конвертована  
валюта

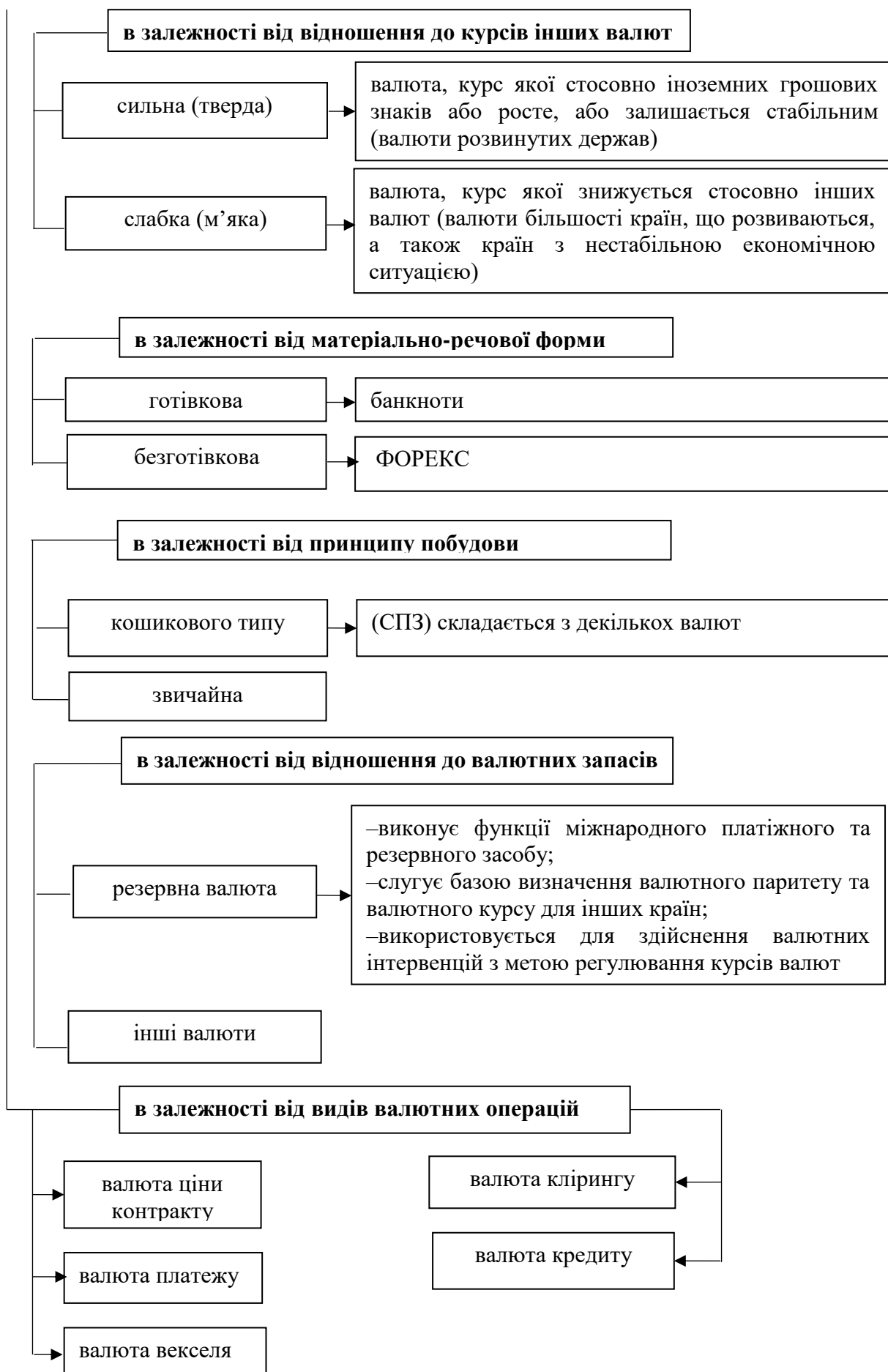
обмінюється без обмежень на будь-які іноземні валюти, використовується для здійснення платежів за міжнародними угодами, активно купується і продається на головних валютних ринках. Має статус резервної і може використовуватись для формування валютних резервів

частково  
конвертована  
валюта

валюта, яка обмінюється тільки на деякі інші валюти, має валютні обмеження за валютними операціями (регулюється обсяг вивозу валюти за кордон)

неконвертована  
валюта (замкнута  
валюта)


заборона вільної купівлі-продажу іноземної валюти, ввіз і вивіз без спеціального дозволу, нормування обміну при поїздках, вимога здавати експортну виручку



### Спеціальні права запозичення (СПЗ)

- безготівкові гроші у вигляді запису на спеціальних рахунках у МВФ;
- резервна валюта кошикового типу;
- штучно створені міжнародні резервні кошти для регулювання сальдо платіжних балансів, поповнення офіційних резервів, розрахунків з МВФ;
- не мають реального забезпечення (з 1970 року одиниця СПЗ дорівнювала 0,888671 г золота, а потім стала розраховуватись як валюта кошикового типу);
- безпосередньо не виконують ролі платежу;
- у чистому вигляді не використовуються для регулювання державних зобов'язань. Їх наявність у країні дає їй право на придбання вільно конвертованої валюти (право на отримання кредиту);
- як ліквідний компонент, збільшує офіційні резерви країни-члена МВФ

### Валюти, змінені на «євро»

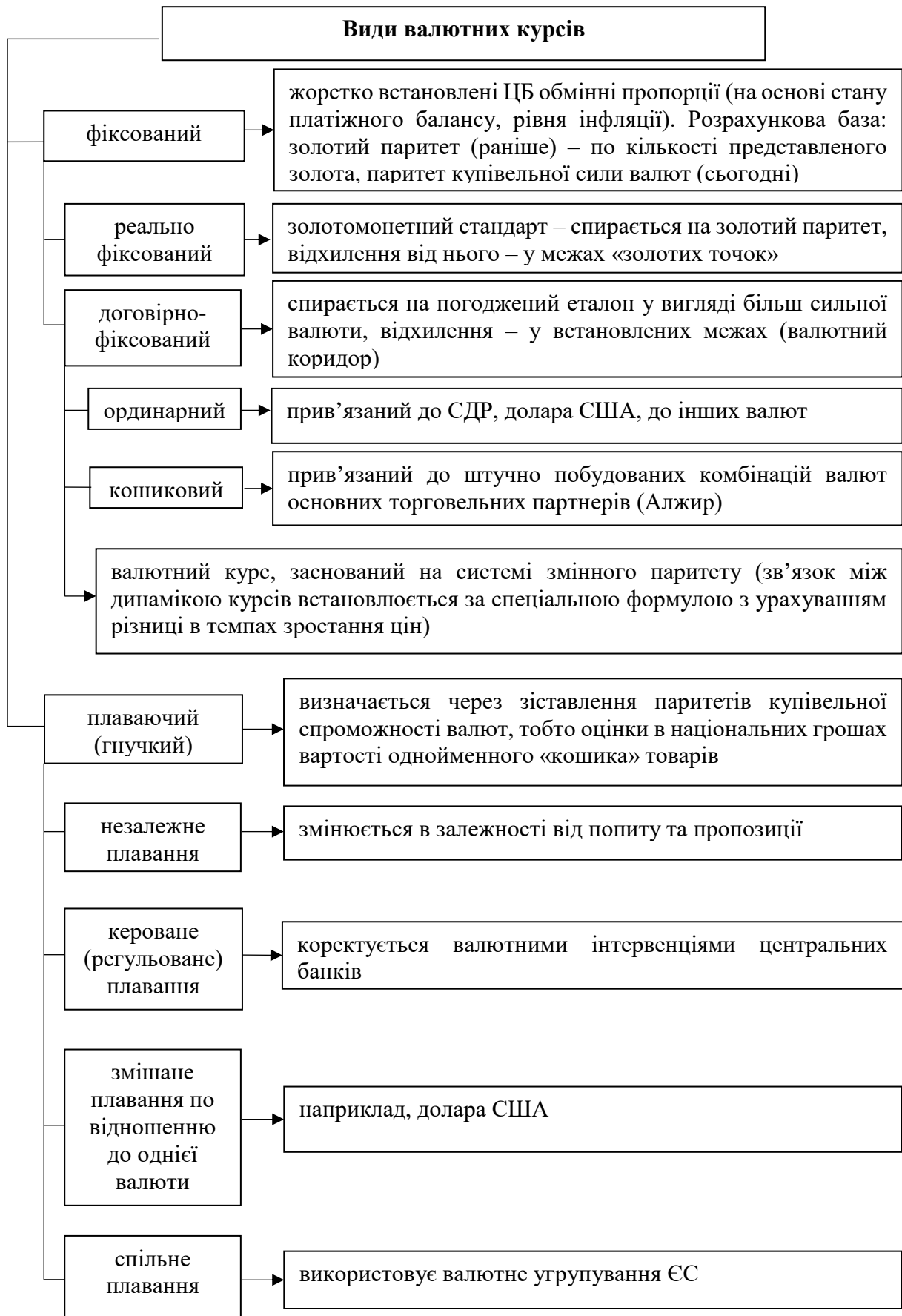
Валюта	Код	Курс	Дата обміну	Валюта	Код	Курс	Дата обміну
 Австрійський шилінг	ATS	13,7603	01.01.1999	 Люксембурзький франк	LUF	40,3399	01.01.1999
 Бельгійський франк	BEF	40,3399	01.01.1999	 Мальтійська ліра	MTL	0,429300	01.01.2008
 Ватиканська ліра	VAL	1936,27	01.01.1999	 Франк Монако	MCF	6,55957	01.01.1999
 Грецька драхма	GRD	340,750	01.01.2001	 Нідерландський гульден	NLG	2,20371	01.01.1999
 Естонська крона	EEK	15,6466	01.01.2011	 Німецька марка	DEM	1,95583	01.01.1999
 Ірландський фунт	IEP	0,787564	01.01.1999	 Португальське ескудо	PTE	200,482	01.01.1999
 Іспанська песета	ESP	166,386	01.01.1999	 Санмаринська ліра	SML	1936,27	01.01.1999
 Італійська ліра	ITL	1936,27	01.01.1999	 Словацька крона	SKK	30,1260	01.01.2009
 Кіпрський фунт	CYP	0,585274	01.01.2008	 Словенський толар	SIT	239,640	01.01.2007
 Латвійський лат	LVL	0,702804	01.01.2014	 Фінляндська марка	FIM	5,94573	01.01.1999
 Литовський лит	LTL	3,45280	01.01.2015	 Французький франк	FRF	6,55957	01.01.1999

### Валютна операція

- 1) операція, пов'язана з переходом права власності на валютні цінності та (або) права вимоги і пов'язаних з цим зобов'язань, предметом яких є валютні цінності, між резидентами, нерезидентами, а також резидентами і нерезидентами, крім операцій, що здійснюються між резидентами, якщо такими валютними цінностями є національна валюта;
- 2) торгівля валютними цінностями;
- 3) транскордонний переказ валютних цінностей та транскордонне переміщення валютних цінностей

### Валютний курс

- кількісне співвідношення обміну однієї національної грошової одиниці на іншу;
- ціна однієї національної валюти, яка визначена у грошових одиницях інших країн



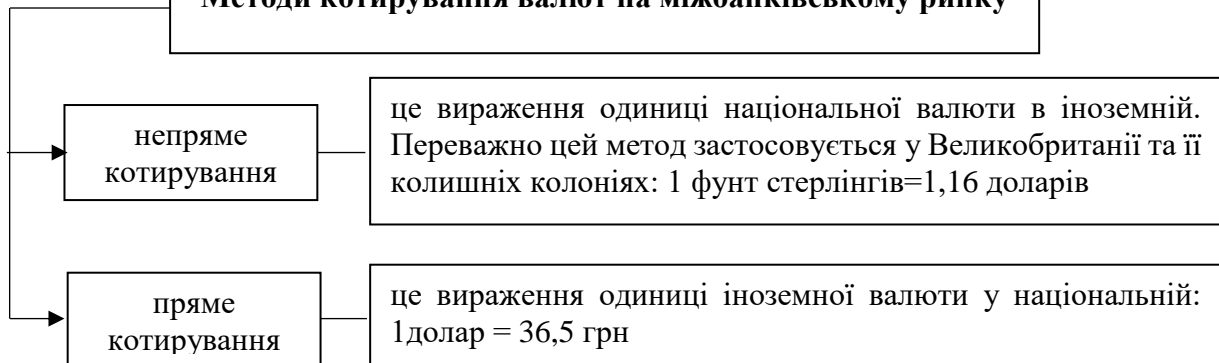
**Банк** – суб'єкт, який бере участь у валютній операції; несе витрати при проведенні валютних операцій через банки.

**Курс покупця**, по якому банк купує валюту у клієнта.

**Курс продавця**, по якому банк продає валюту клієнту.

Банк пропонує клієнту такий курс продажу чи купівлі, який дозволяє йому покривати витрати і одержувати прибуток (маржу).

### Методи котирування валют на міжбанківському ринку



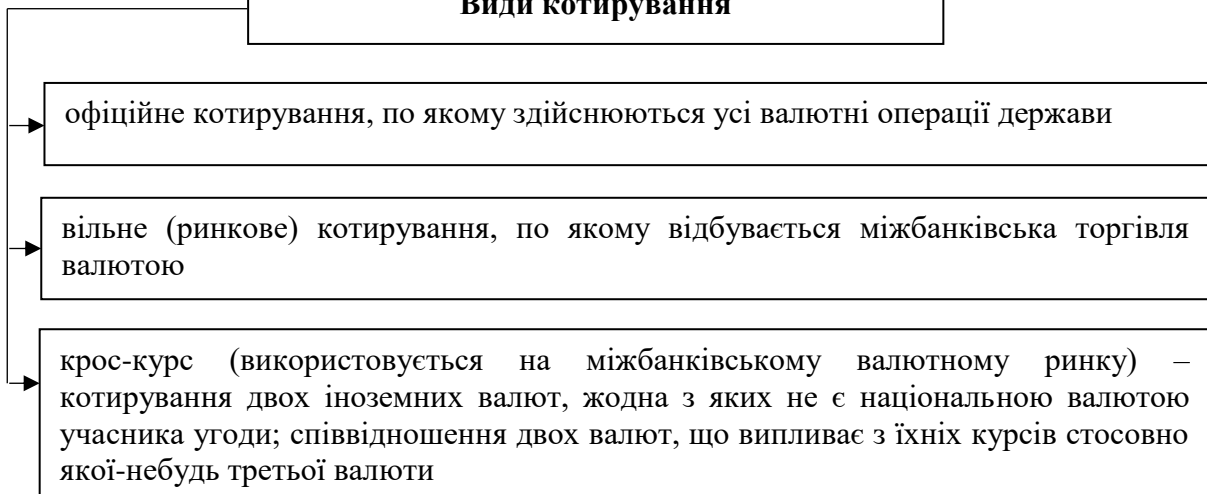
Пряме котирування = 1/ непряме котирування.

При прямому котируванні курс продавця вище курсу покупця, а при непрямому – навпаки.

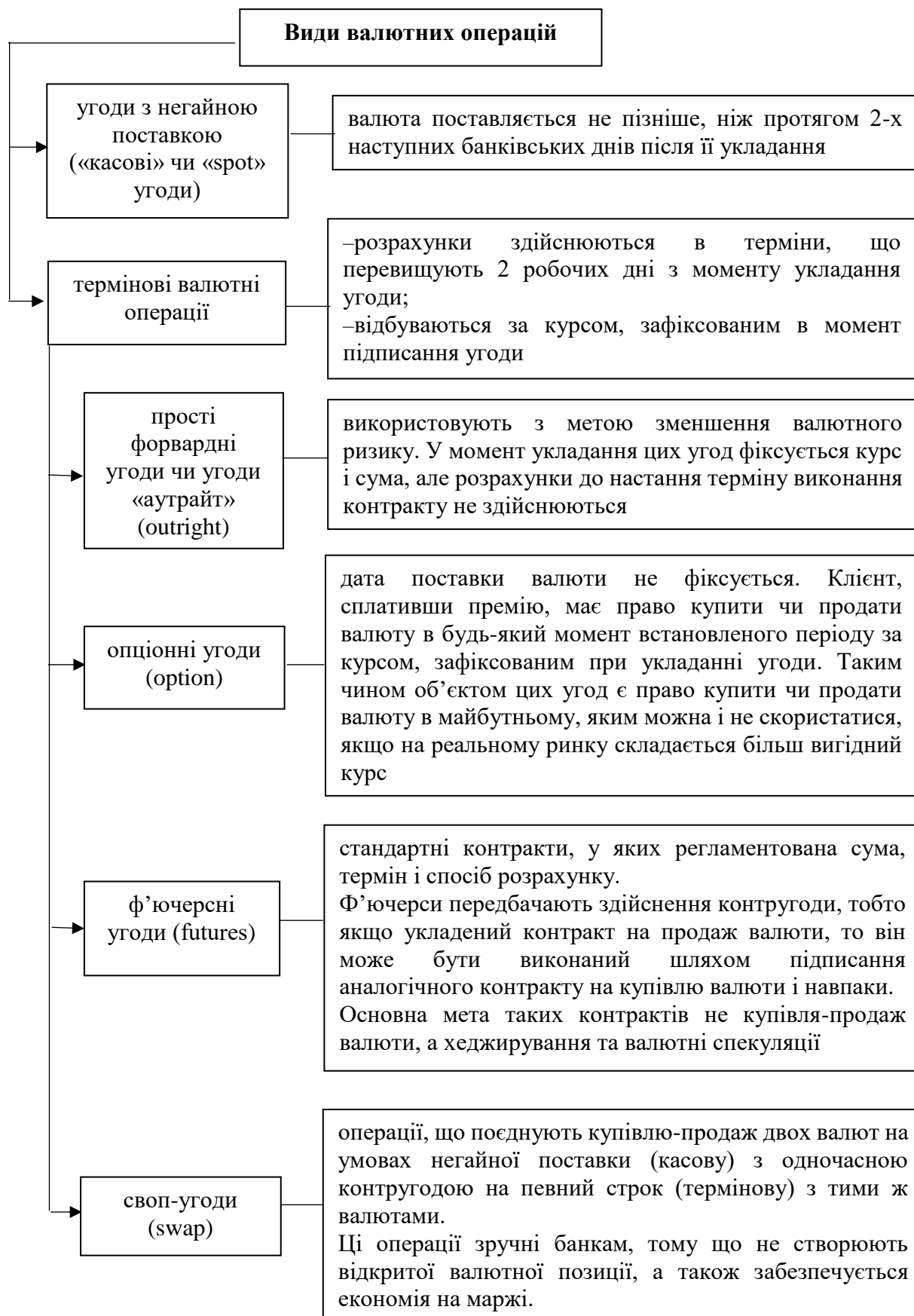
База котирування – базова валюта – валюта, відносно якої котируються інші валюти (валюта, яка признається у всьому світі – долар США, але деколи з історичних причин базовою є інша валюта).

Валюта котирування – валюта, що котирується.

### Види котирування



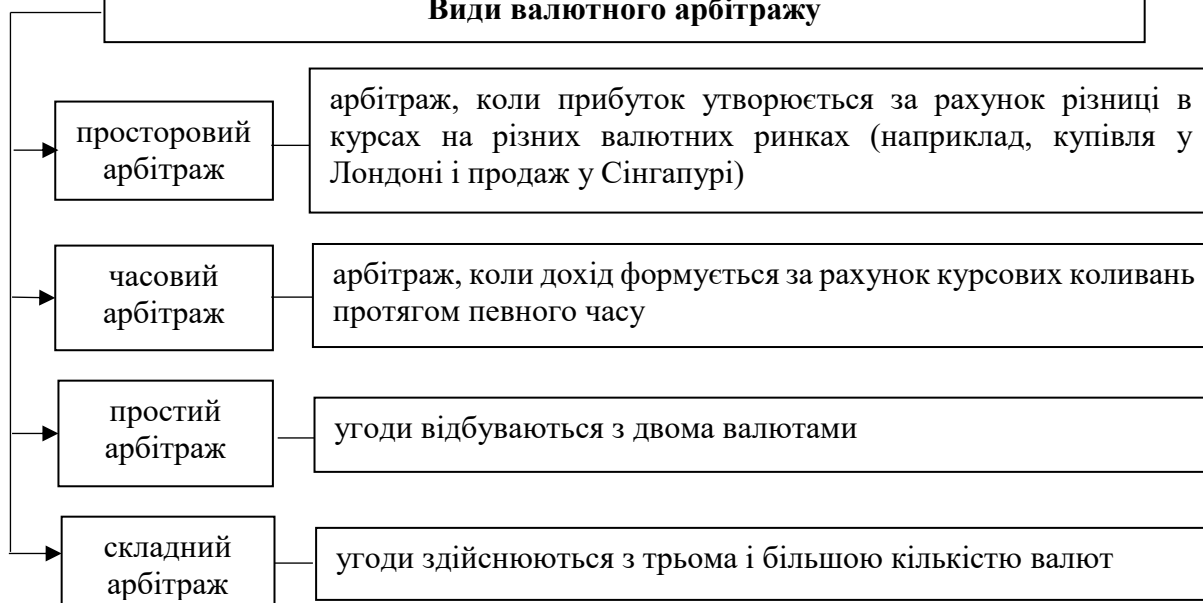




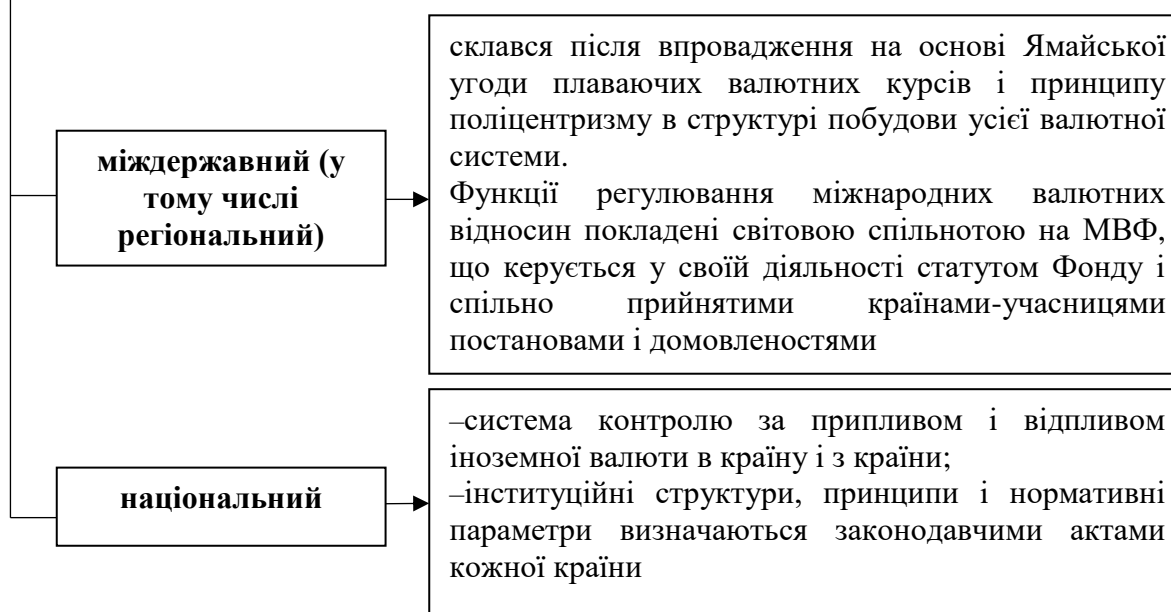
## Валютний арбітраж

–особливий різновид валютних операцій;  
 –валютна операція, що об'єднує купівлю-продаж валюти з наступним здійсненням контругоди з метою одержання прибутку за рахунок різниці в курсах валют.  
 Оскільки суть арбітражу – купити в одному місці дешевше, а в іншому – продати дорожче, наслідком цих операцій є збільшення попиту в місці купівлі і збільшення пропозиції в місці продажу.  
 У результаті арбітраж сприяє вирівнюванню валютних курсів.

## Види валютного арбітражу



## Рівні механізму валютного регулювання

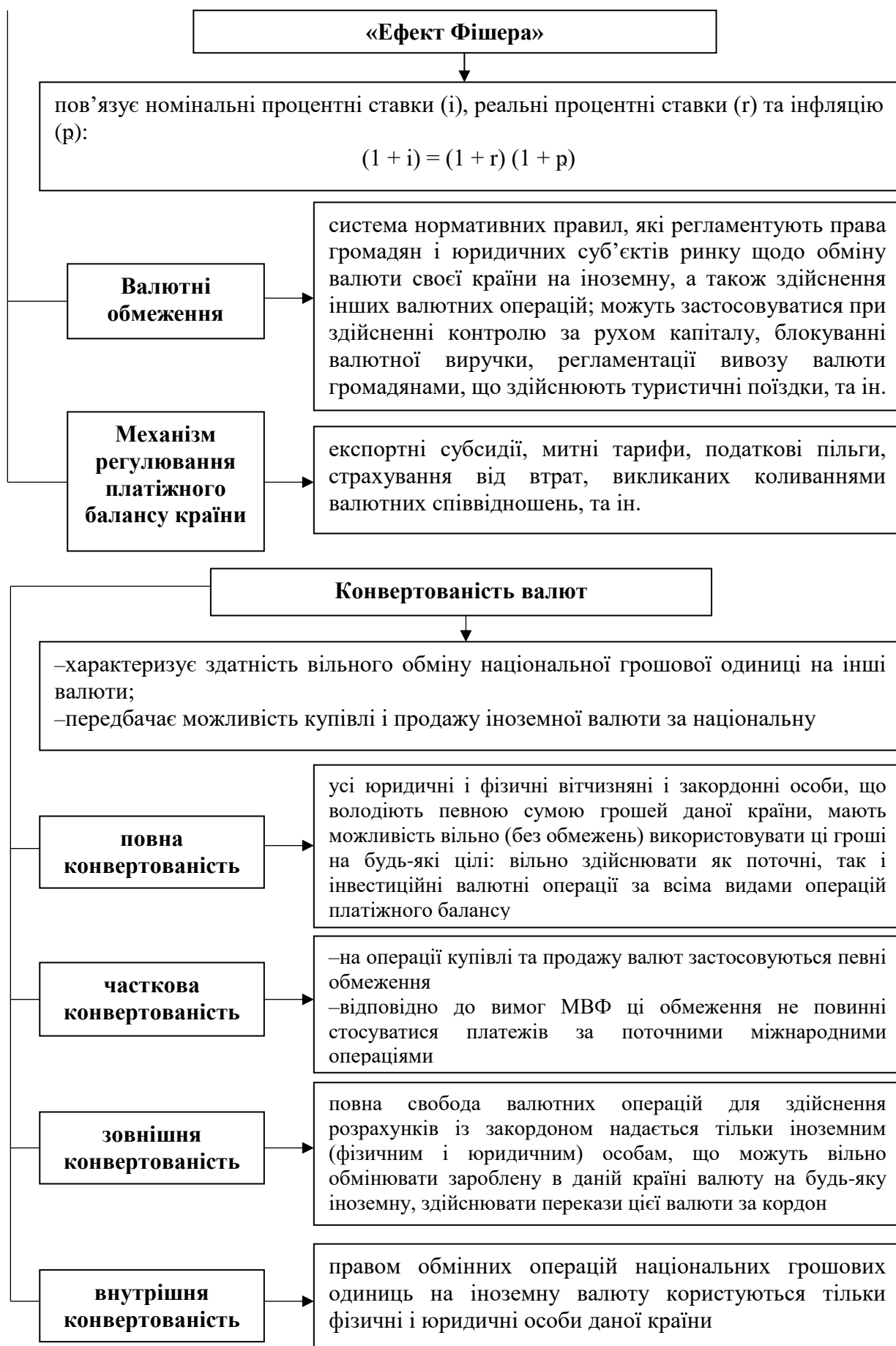


**Принципи, якими повинні керуватися країни-учасниці МВФ**

- кожна країна – член МВФ повинна не допускати такої маніпуляції валютними курсами, що дала б їй змогу отримати несправедливі конкурентні переваги над іншими країнами;
- обов'язком кожної країни є здійснення валютного регулювання, спрямованого насамперед на відвернення руйнівних наслідків, викликаних короткостроковими коливаннями обмінних курсів;
- при проведенні політики регулювання валютного курсу повинні враховуватися інтереси інших членів МВФ, включаючи інтереси тих країн, у валютах яких здійснюється інтервенція

## 2. Інструменти валютного регулювання





### 3. Державна політика України щодо валютного регулювання

#### Закон України «Про валюту і валютні операції»

визначає правові засади здійснення валютних операцій, валютного регулювання та валютного нагляду, права та обов'язки суб'єктів валютних операцій і уповноважених установ та встановлює відповідальність за порушення ними валютного законодавства.  
 Мета Закону – забезпечення єдиної державної політики у сфері валютних операцій та вільного здійснення валютних операцій на території України.

#### Валютне регулювання в Україні

діяльність Національного банку України та в установлених Законом «Про валюту і валютні операції» випадках Кабінету Міністрів України, спрямована на регламентацію здійснення валютних операцій суб'єктами валютних операцій і уповноваженими установами

#### Принципи валютного регулювання в Україні

##### свобода здійснення валютних операцій

- право фізичних та юридичних осіб - резидентів укласти угоди з резидентами та (або) нерезидентами та виконувати зобов'язання, пов'язані з цими угодами, у національній валюті чи в іноземній валюті, у тому числі відкривати рахунки у фінансових установах інших країн;
- право фізичних та юридичних осіб - резидентів придбавати валютні цінності, активи за кордоном, переміщувати через митний кордон України валютні цінності;
- запровадження обмежень і заходів захисту виключно з підстав та у порядку, визначених законом, з метою забезпечення стабільності фінансової системи і рівноваги платіжного балансу України;
- недопущення неправомірного і необгрунтованого втручання держави у валютні операції

##### ризикоорієнтованість, прозорість, достатність та ефективність валютного регулювання

реалізується шляхом:

- спрямованості на забезпечення фінансової стабільності, економічного і соціального розвитку;
- відповідності заходів захисту, строків їх запровадження та обсягів, пов'язаних з ними валютних обмежень масштабам і структурі системних ризиків, що загрожують фінансовій стабільності;
- обгрунтованості запровадження та подовження строку дії заходів захисту;
- тимчасового характеру дії заходів захисту;
- підзвітності та публічності Національного банку України під час запровадження заходів захисту, подовження строку їх дії, оцінки результативності застосування заходів захисту;
- пріоритетності менш дискримінаційних інструментів валютного регулювання над більш дискримінаційними та пропорційності застосування таких інструментів;
- пріоритетності ринкових інструментів валютного регулювання над адміністративними

##### самостійність та ринковість валютного регулювання

- гнучкість валютного курсу;
- незалежність Національного банку України у формуванні та реалізації валютної і монетарної політики у межах, визначених законом



### Принципи валютного нагляду

«все, що не заборонено – дозволено»

«більше ризиків – більше уваги, менше ризиків – менше уваги»

### Під валютний нагляд підпадають

резиденти та нерезиденти фізичні та юридичні особи, фізособи-підприємці, інші суб'єкти господарювання, дипломатичні, консульські, торговельні та інші офіційні представництва як України, так і розташовані на її території, відокремлені підрозділи юросіб тощо.

Заходи впливу до суб'єктів господарювання застосовуються виключно за суттєві порушення.

З 2019 року було знято більше 30 обмежень та послаблено більшість чинних

### Бізнес зміг

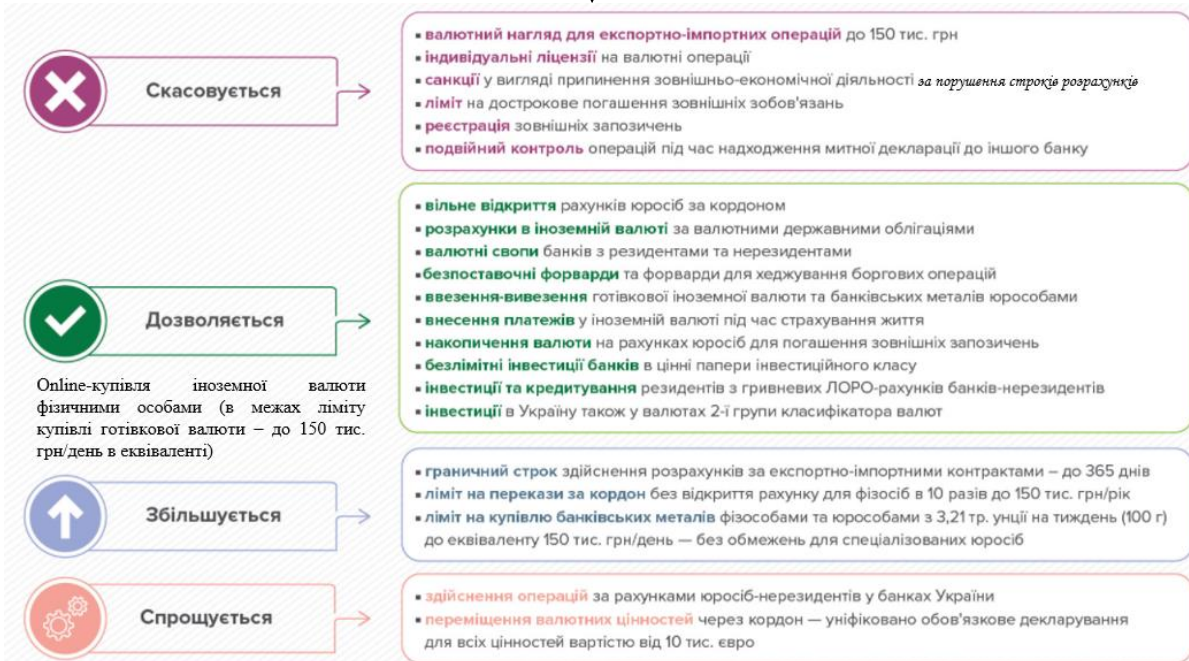
- хеджувати свої ризики,
- переказувати без обмежень дивіденди за кордон,
- купувати іноземну валюту за кредитні кошти,
- не продавати частину валютної виручки – раніше діяло правило про обов'язковий продаж від 30% до 100% (у різні періоди)

### Населення змогло

- купувати валюту онлайн,
- інвестувати за кордон (поки у межах ліміту в 200 тис. євро на рік),
- хеджувати свої валютні ризики

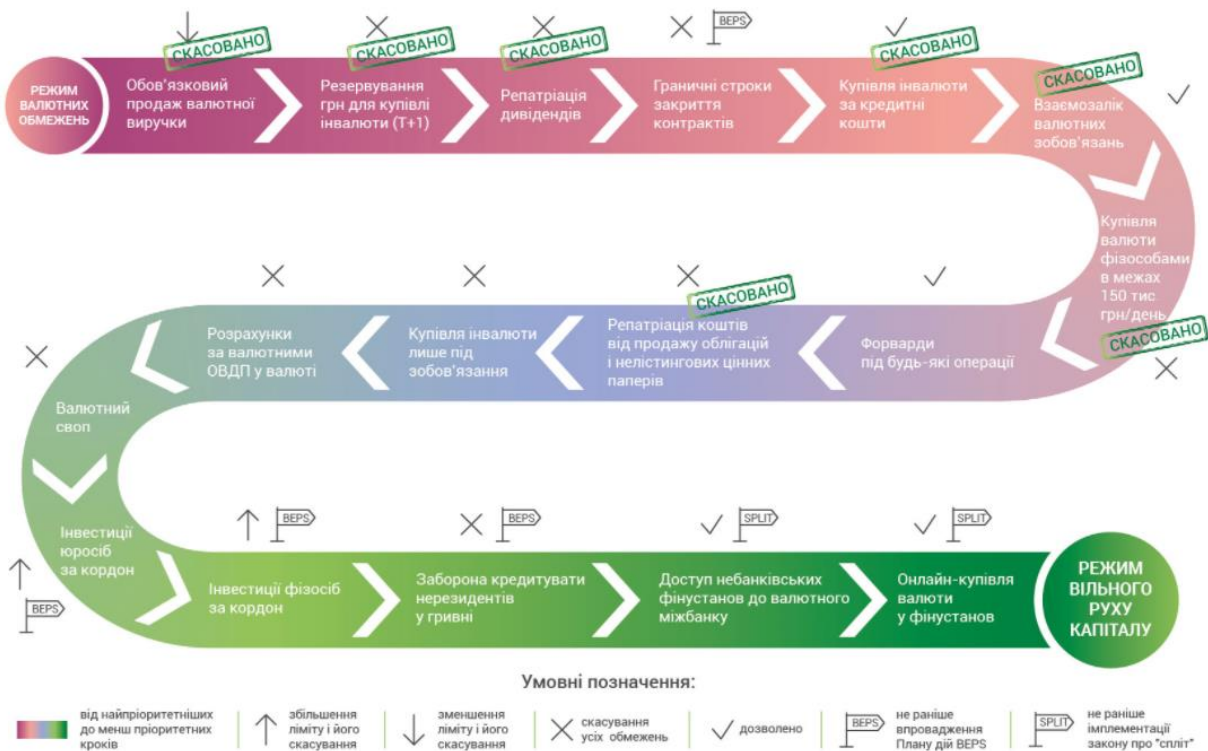
Національний банк здійснив ще один значний крок з валютної лібералізації – дозволив бізнесу купувати валюту без зобов'язань (поки у межах щоденного ліміту 100 тис. євро на день).

### Валютні послаблення на бізнес і населення з 7.02.2019



### Негативні чинники, які можуть стримувати темп валютної лібералізації

- значне зниження курсу гривні до іноземних валют на валютному ринку та/або золотовалютних резервів НБУ;
- значне зменшення загального обсягу депозитів і збільшення вартості кредитів на зовнішніх ринках або неможливість узагалі залучити такі запозичення;
- ескалація громадсько-політичної та/або геополітичної напруженості, що створює ризик для стабільності фінансового сектора України;
- інші ознаки макроекономічної нестабільності



## 4. Валютні умови контракту

### Валютно-фінансові умови торгової угоди

- валюта ціни;
- валюта платежу;
- умови платежу;
- форми розрахунків;
- засоби платежу;
- застереження



### Валюта ціни

ціна у контракті може бути виражена у валюті країни експортера, імпортера чи у валюті третьої країни (якщо валюти обох контрагентів не користуються достатнім комерційним попитом)

### Валюта платежу

–валюта, в якій здійснюється оплата товару;  
–може відрізнятись від валюти ціни, особливо коли контрактні ціни встановлюються на біржах, аукціонах

### Перерахунок валют

(за умови, коли валюти контракту і платежу відрізняються)

у контракті необхідно обумовити:

–дату перерахунку (на день підписання контракту, на день платежу та інші варіанти)  
–курс перерахунку;  
–вид платіжного документа (електронний переказ, поштовий переказ, курс тратт);  
–місце платежу (найчастіше приймається національний ринок валюти платежу)

### Умови платежу

готівка інкасо	чек аванс	переказ кредит із розстрочкою платежу	акредитив
-------------------	--------------	--	-----------

### Валютні поправки

застосовуються для зменшення валютних ризиків

двосторонні  
поправки

–здійснюється перерахунок сум платежу у разі зміни курсу валюти платежу;  
–застосовуються в основному у торгівлі з країнами, що розвиваються

односторонні  
поправки

застосовуються у торгівлі з розвинутими країнами і на їх основі також перераховується сума платежу

одновалютні  
поправки

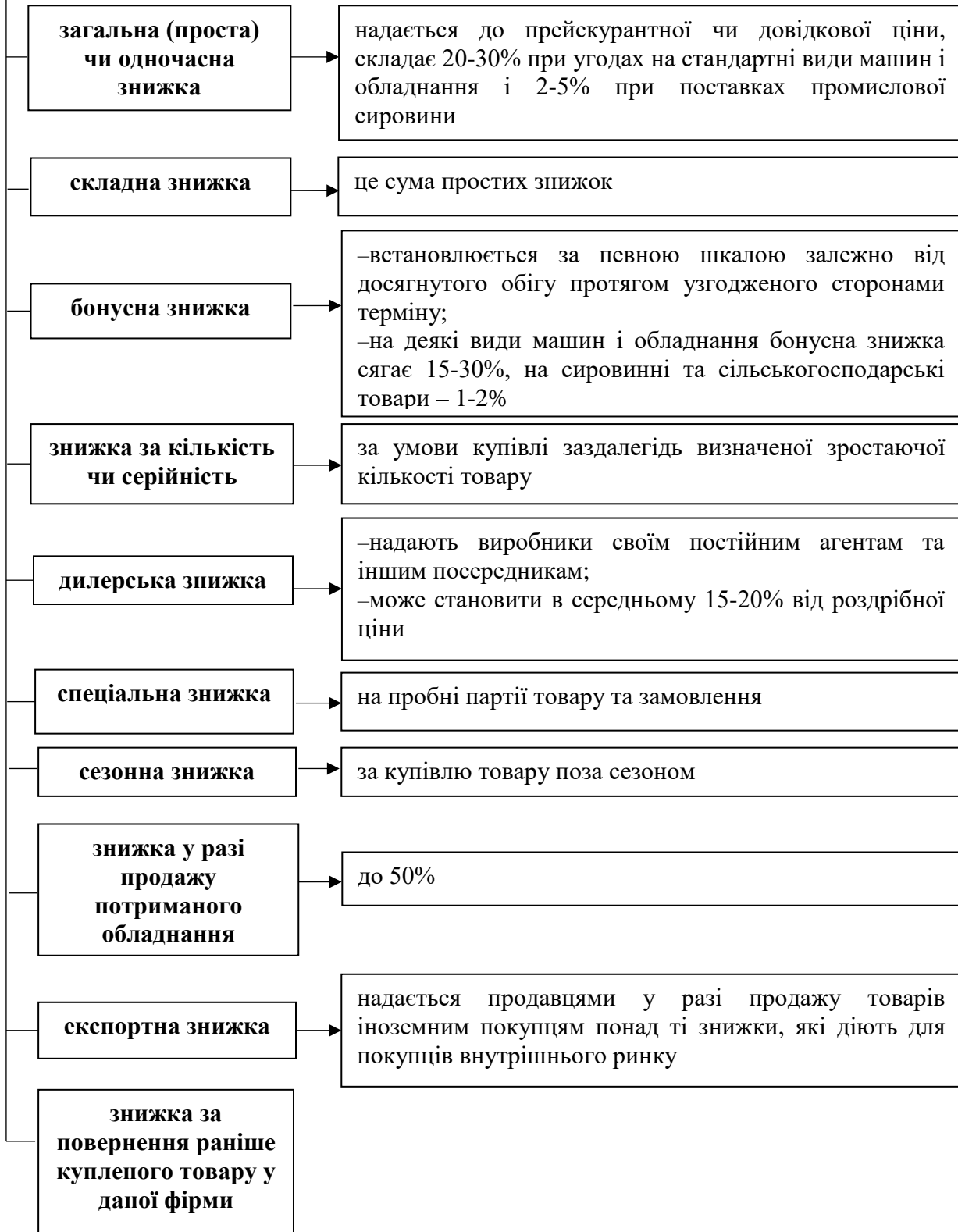
–у разі співпадання валюти ціни і платежу;  
–поставлені в залежність від курсу деякої іншої валюти

мультивалютні  
поправки

сума грошових платежів уточнюється залежно від зміни середньоарифметичного курсу кількох валют

## Найпоширеніші види знижок, які застосовуються у міжнародній торговій практиці

суттєво впливають на рівень фіксованих у контракті цін



### Валютний ризик

–ризик при експортно-імпортних операціях, породжений коливаннями валютних курсів;  
–в умовах знецінювання валют цей ризик стає значним для експортерів, особливо при довгострокових угодах, а також при продажу товарів у кредит

### Валютні застереження

–це спеціальні умови, що передбачають перегляд суми платежу в тій самій пропорції, в якій передбачається зміна курсу валюти платежу відносно валюти застереження;  
–при цьому методі валюта платежу ставиться в залежність від стійкішої валюти застереження;  
–фіксація ціни товару в стійкій валюті є однією з форм страхування валютних ризиків, найпоширенішою сьогодні

### Види валютних застережень

#### з двосторонньою спрямованістю

корекція платежу здійснюється як від зниження курсу валюти, так і від його зростання. При цьому захищаються інтереси обох партнерів

#### з односторонньою спрямованістю

корекція платежу здійснюється тільки при підвищенні або тільки при зниженні валютного курсу. Застереження захищають інтереси тільки одного з партнерів

#### пряме

–розмір суми платежу залежить від зміни курсу валюти розрахунків відносно іншої стабільної валюти (валютне застереження);  
–застосовується, коли валюта ціни і валюта платежу збігаються

#### непряме

–сума платежу змінюється пропорційно зміні курсу валюти ціни до курсу валюти платежу, що відбулася у визначений термін в узгодженому місці;  
–застосовується за розбіжності валюти ціни та валюти платежу

#### багатовалютне (мультивалютне) застереження

–це застереження, відповідно до якого сума платежу залежить від зміни курсового співвідношення між валютою платежу та «кошиком валют», який визначається угодою сторін  
–застереження полягає в тому, що при підписанні контракту фіксується співвідношення валюти ціни до «валютного кошика», а на дату платежу передбачається зміна суми платежу пропорційно до зміни цього співвідношення

### Складові елементи механізму дії валютного застереження

- 1) початок його дії, що залежить від встановленої у контракті межі коливання валютного курсу (наприклад, + / -3%);
- 2) дата базисної вартості «валютного кошика» (дата підписання контракту);
- 3) дата визначення умовної вартості «валютного кошика» на момент платежу (як правило, робочий день перед днем платежу);
- 4) обмеження дії валютного застереження при підвищенні і зниженні курсу валюти платежу проти валюти застереження шляхом встановлення нижньої та верхньої межі дії застереження (як правило, у відсотках до суми платежу)

## 5. Валютне регулювання в умовах війни

### Дії НБУ на початку війни

- зафіксовано курс гривні до іноземних валют станом на 24 лютого 2022 року;
- припинено розрахунок довідкового курсу гривні до долара США;
- тимчасово заборонено зняття готівки в іноземній валюті; 1 березня дозволено знімати іноземну валюту з валютних рахунків в обсязі до 30 тис. грн на день, а 21 березня – підвищено ліміт до 100 тис. грн на день в еквіваленті (тут є низка винятків, пов'язаних із військовою та дипломатичною діяльністю);
- тимчасовий дозвіл громадянам вивозити валюту в сумі до 10 тис. євро без надання підтвердних документів (13.03 вимога надавати підтвердження була повернута);
- призупинено роботу валютного ринку, крім операцій з продажу валюти;
- мораторій на транскордонні перекази, крім тих, що здійснюються від імені держави;
- з початку березня дозволено використовувати за кордоном платіжні картки для розрахунку і отримання готівки; ліміт зняття готівки з карток українських банків за кордоном становив 100 тис. грн на місяць в еквіваленті, а з 20 травня був тимчасово зменшений до 50 тис. грн;
- дозволено перекази іноземної валюти для виплати пенсій українцям за кордоном, а з 10 травня 2022 року –для виплати аліментів;
- 14 квітня дозволено банкам продавати валюту населенню в межах залишку між загальним обсягом купівлі та продажу валюти. Однак кінцеве рішення щодо можливості і обсягу продажу валюти клієнтам ухвалюється на рівні відділення банку;
- тимчасова заборона купувати віртуальні активи за гривню та обмеження на купівлю таких активів за валюту сумою до 100 тис. грн на місяць в еквіваленті (запроваджена наприкінці квітня);
- обмежено здійснення **P2P**-переказів у гривні та іноземній валюті сумою до 100 тис. грн на місяць в еквіваленті;
- 10.05.22 іноземним інвесторам дозволено переказувати за кордон кошти, що будуть отримані після 1 квітня 2023 року у зв'язку з проведеною виплатою погашення або сплатою доходу за облігаціями внутрішньої державної позики (ОВДП) України згідно з умовами їх розміщення;
- тимчасова заборона закордонних розрахунків для купівлі цінних паперів та оплати брокерських послуг картками українських банків. Відповідні зміни спрямовані обмежити непродуктивний вплив капіталу та захистити міжнародні резерви України;
- обмеження на встановлення банками курсу валют для готівкових операцій та операцій з платіжними картками було скасоване з 21 травня 2022 р. – це перший крок до повернення до плаваючого валютного курсу (втім, повернення до повністю ринкового курсу навряд чи відбудеться найближчим часом)

### Нові правила для власників гривневих платіжних карток з 21.07.2022

- громадяни як і раніше матимуть змогу знімати з гривневих платіжних карток за кордоном 50 тис. грн (в еквіваленті) на місяць. Водночас ліміт на зняття готівкової валюти з гривневих платіжних карток за кордоном змінено зі щомісячного на щотижневий: 12,5 тис. грн (в еквіваленті) на сім календарних днів;
- зменшено щомісячний ліміт на P2P-перекази громадян (грошові перекази від однієї людини до іншої) за кордон з гривневих платіжних карток українських банків зі 100 тис. грн (в еквіваленті) до 30 тис. грн (в еквіваленті);
- встановлено щомісячний ліміт на розрахунки за кордоном з використанням гривневих платіжних карток у розмірі 100 тис. грн (в еквіваленті) з усіх рахунків клієнта в банку, відкритих у національній валюті

### З 1 жовтня 2022 р. Нацбанк дозволив

- переказувати кошти за кордон для оплати навчання на рахунки навчальних закладів; лікування, транспортування хворих, витрати, пов'язані зі смертю, а також на сплату аліментів;
- P2P-перекази з валютних платіжних карток українських банків на картки іноземних банків у межах щомісячного ліміту в розмірі 100 тис. грн (в еквіваленті), який є загальним для цих операцій і для операцій quasi cash;
- переказувати кошти між гривневими платіжними картками українських банків, незалежно від країни фактичного перебування клієнта

З 5 жовтня Національний банк України повернув заборону на P2P-перекази з гривневих платіжних карток українських банків на картки іноземних банків (закордонні валютні). Їх уже забороняли на початку війни, проте знову дозволили у квітні 2022 року.

### Продаж банками безготівкової іноземної валюти громадянам

- Національний банк 21.07.22 дозволив банкам продавати громадянам безготівкову іноземну валюту за умови вкладення цих коштів на терміновий депозит;
- щомісячний ліміт на купівлю громадянами безготівкової іноземної валюти з подальшим розміщенням на депозит від трьох місяців збільшено з 50 до 100 тис. грн (в еквіваленті)

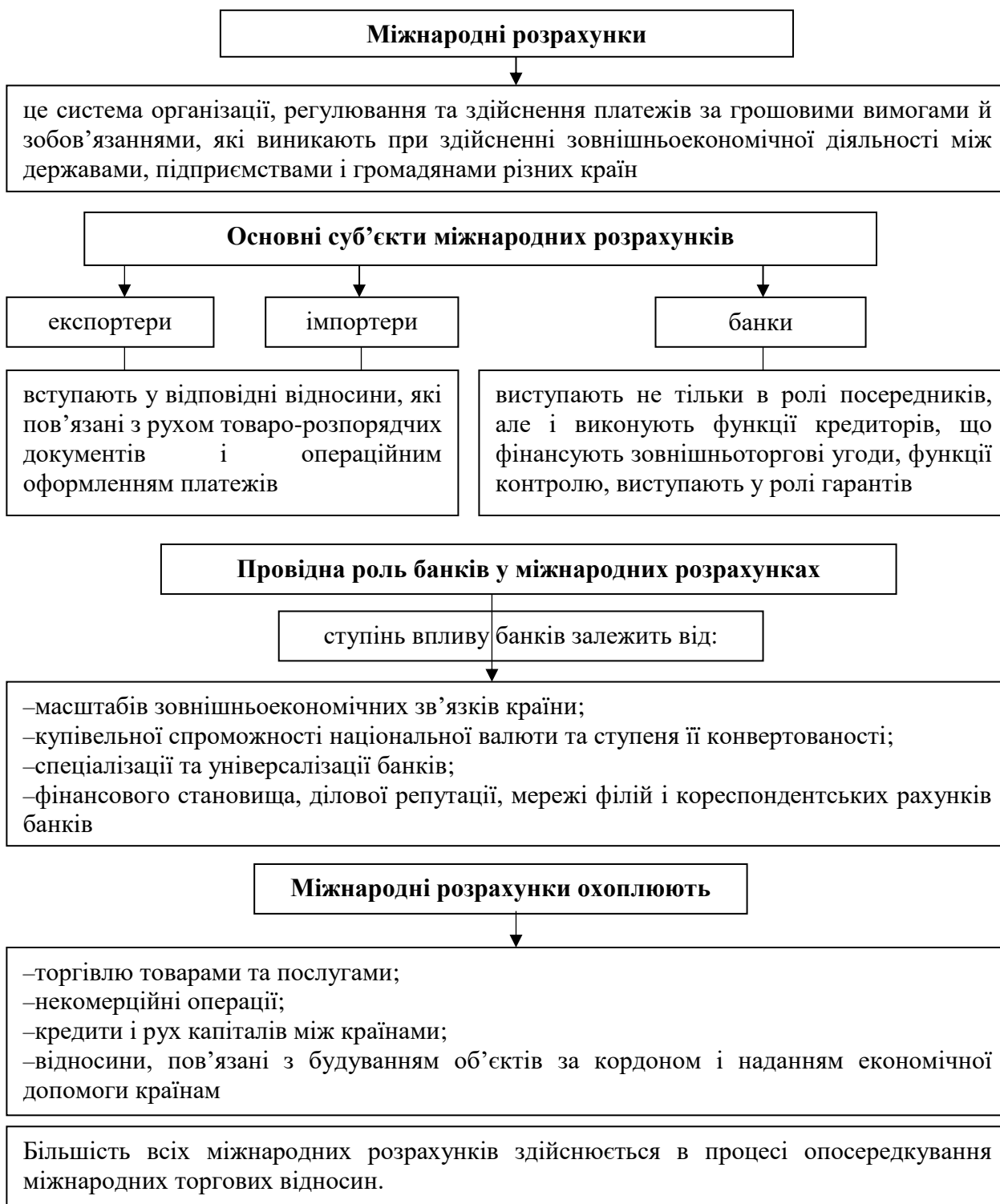
### Умови переказів бізнесом іноземної валюти на рахунки своїх підрозділів та філій за кордоном

- такі перекази дозволені лише для утримання відповідних філій чи підрозділів;
- щомісячний обсяг переказів не повинен перевищувати четвертої частини загальної суми коштів, яку бізнес переказав у 2021 році за кордон для утримання його підрозділів;
- перекази повинні проводитися за рахунок власної іноземної валюти, що є у бізнесу

## Тема 7. Міжнародні розрахунки і банківське обслуговування зовнішньоекономічної діяльності

1. Поняття міжнародних розрахунків та способи платежу.
2. Форми міжнародних розрахунків.
3. Роль банків в організації міжнародних розрахунків.
4. Міжнародні платіжні системи.

### 1. Поняття міжнародних розрахунків та способи платежу



### Чинники впливу на стан міжнародних розрахунків

- економічні та політичні відносини між країнами;
- становище країни на світових товарних і грошових ринках;
- ступінь використання та ефективність заходів державного регулювання;
- відмінності в рівнях інфляції;
- стан платіжного балансу;
- умови зовнішньоторговельних контрактів і кредитних угод;
- конвертованість валют та валютне законодавство

### Міжнародні розрахунки

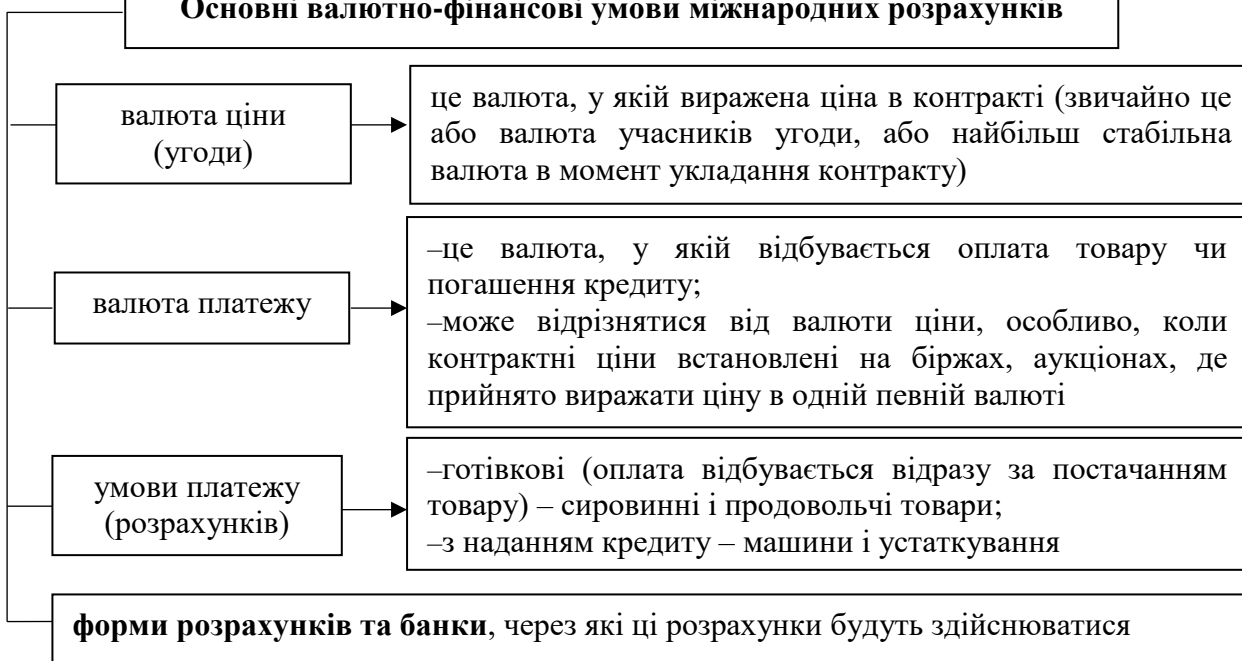


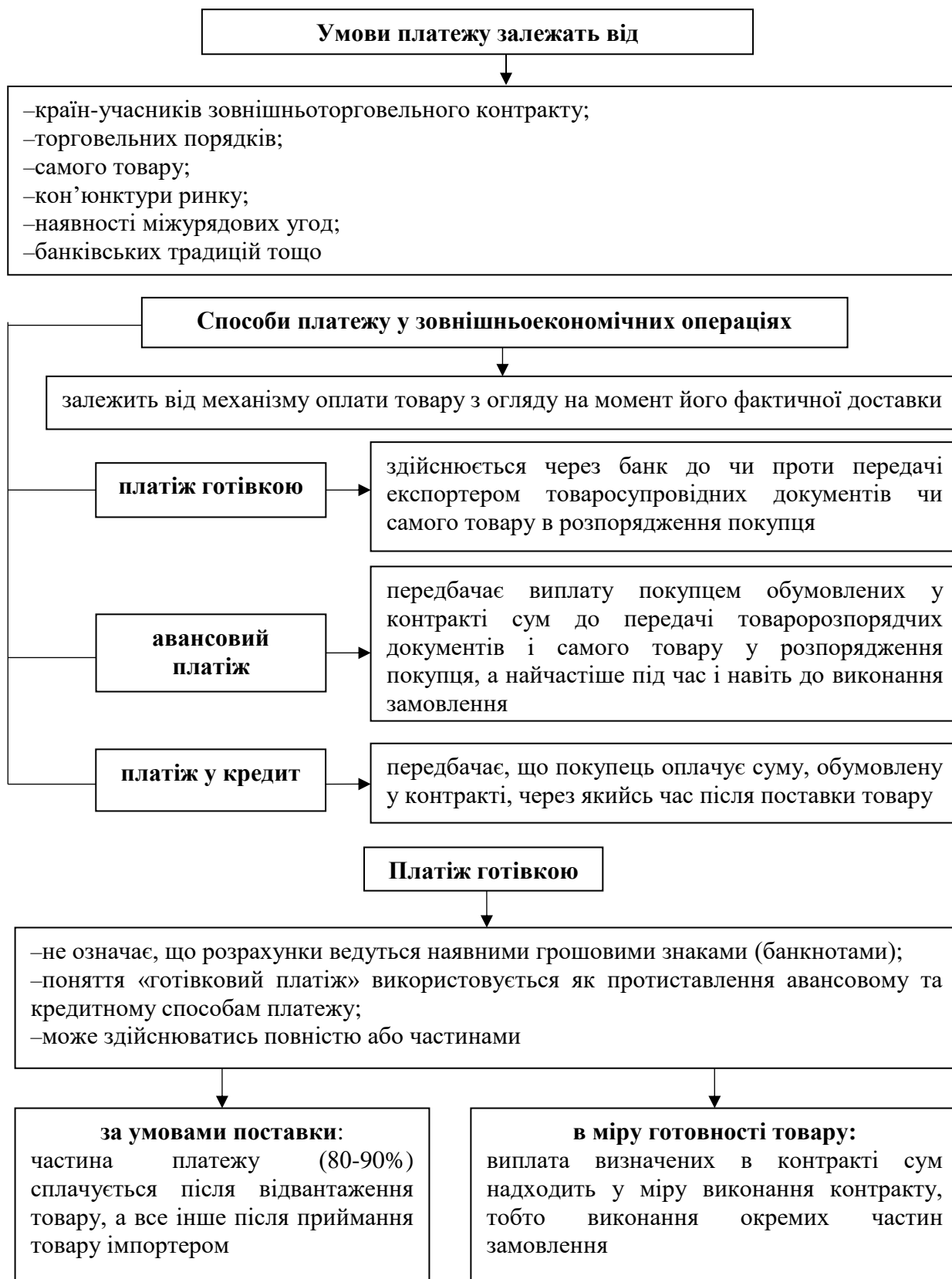
### Основні міжнародні організації, що виробляють і уніфікують форми міжнародних розрахунків



На правове регулювання міжнародних розрахунків впливають систематизовані звичаї і норми міжнародної банківської практики

### Основні валютно-фінансові умови міжнародних розрахунків







### Авансові платежі (передплата)

- найбільш вигідні експортеру, тому що попередньо (ще до відвантаження товару) оплачується вся чи частина вартості контракту;
- використовуються між партнерами, що довіряють один одному, а також у тому випадку, коли імпортер вкрай зацікавлений в одержанні товарів;
- аванс може надаватися в товарній чи грошовій формах

#### Аванс у товарній формі:

передбачає надання замовником-імпортером сировини чи комплектуючих, необхідних для виконання замовлення (наприклад, операції з давальницькою сировиною)

#### Аванс у грошовій формі:

- передбачає виплату покупцем узгоджених у контракті сум у рахунок платежів за умовами договору до відвантаження товару (надання послуг), а інколи навіть до початку виконання контракту;
- визначається у відсотках до контрактної вартості замовлення

### Авансовий платіж відіграє подвійну роль

- з одного боку, авансом імпортер кредитує експортера, з іншого – забезпечує виконання зобов'язань, взятих імпортером за контрактом, і, якщо після виконання замовлень покупець відмовляється від приймання замовленого товару, експортер може використати аванс для відшкодування своїх збитків;
- звичайно покупець, виплачуючи аванс, вимагає від продавця банківської гарантії на випадок, коли експортер не виконає умов замовлення, або в контракті робиться застереження, що у разі невиконання експортером своїх контрактних зобов'язань аванс повертається імпортеріві у повному розмірі;
- проводиться цей платіж банківським переказом або чеком

### Випадки використання авансових платежів у світовій практиці

- продавець сумнівається у платоспроможності покупця;
- політична чи економічна ситуація в країні покупця не стабільна;
- постачається дороге обладнання;
- тривалі строки виконання контракту

### У міжнародній торгівлі аванси переважно надаються

- великим транснаціональним корпораціям та фірмам, які себе добре зарекомендували;
- під час поставок товарів, що вимагають тривалого виробництва і виконуються за індивідуальними специфікаціями;
- під час постачання дефіцитних товарів, коли аванс є заставою того, що дефіцитний товар буде поставлений саме цьому покупцю

### Платіж у кредит

- надається тільки за наявності у продавця достатньої кількості резервного капіталу; межа кредиту, тобто максимальний розмір кредиту, що надається покупцеві одночасно,
- звичайно не перевищує 10% від капіталу покупця;
- кредит дається не на всю суму контракту, а на 80-85%, решту покупець оплачує авансом, що дозволяє продавцеві покрити свої витрати, якщо покупець порушить свої зобов'язання за контрактом

### У контракті обумовлюється

- вартість кредиту, виражена у процентах річних;
- термін використання кредиту;
- строк погашення кредиту;
- пільговий період, протягом якого не сплачуються проценти;
- інші умови

### Міжнародний валютний кліринг

угода між суб'єктами зовнішньоекономічних відносин про обов'язковий взаємний залік угод та зобов'язань

## 2. Форми міжнародних розрахунків

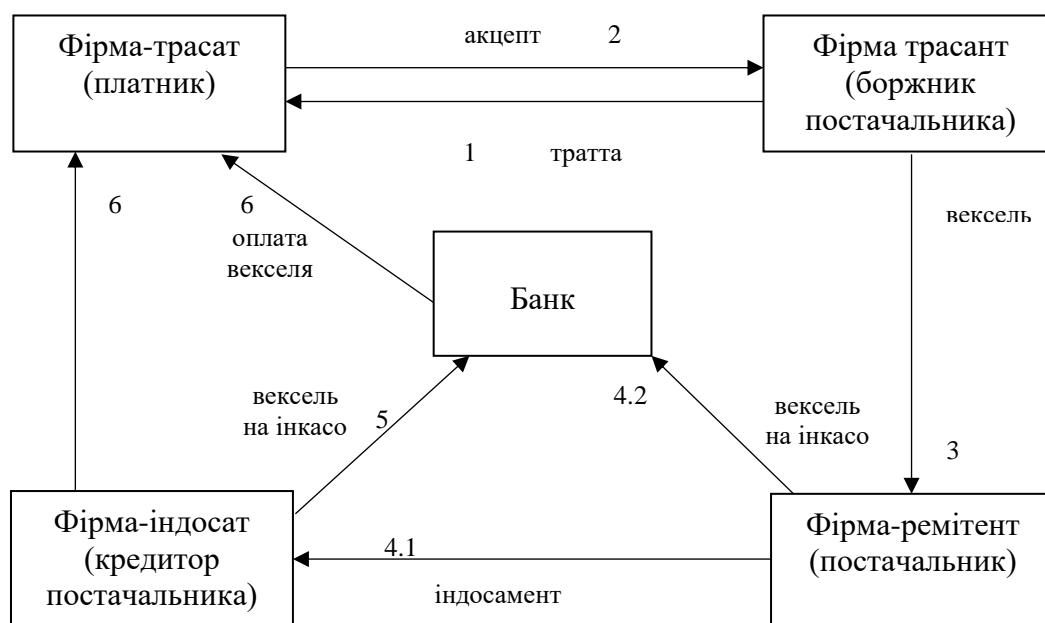
### ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

НЕДОКУМЕНТАРНІ ФОРМИ	ДОКУМЕНТАРНІ ФОРМИ
– Авансований платіж	– Акредитив
– Платіж на відкритий рахунок	– Інкасо
– Банківський переказ	
– Розрахунковий чек	
– Вексель	
– Банківська гарантія	



**Документообіг при розрахунках переказними векселями (траттами)**

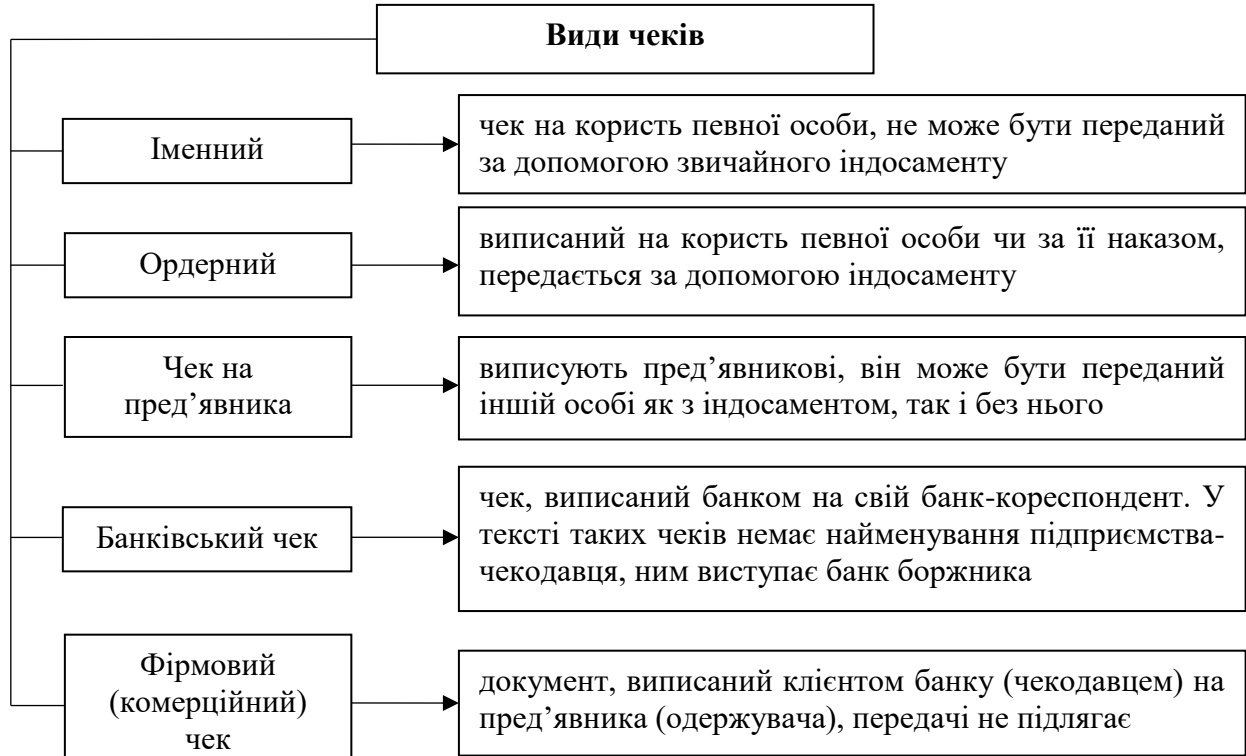
- 1 – вексель (тратта) передається трасату;
- 2 – трасат акцептує вексель і повертає трасанту;
- 3 – трасант переказує вексель ремітенту;
- 4.1 – вексель з індосаментом передається індосату;
- 4.2; 5 – вексель передається банку для інкасування;
- 6 – вексель передається до оплати трасату



## Чек

–грошовий документ встановленої форми, що містить безумовний наказ чекодавця банку про виплату пред'явнику чека зазначеної в ньому суми;  
 –чекодавець пересилає чек своєму партнеру за кордоном, який пред'являє його своєму банку для кредитування рахунка;  
 –чек може передаватись однією особою іншій шляхом внесення в нього передавального запису (індосаменту)

### Види чеків



### Банківський переказ

розрахункова банківська операція, яка полягає у пересиланні платіжного доручення одного банку іншому

**Платіжне доручення** – наказ клієнта банку, складений на основі вказівок переказодавця – клієнта банку, адресований своєму банкові-кореспонденту, про виплату певної суми грошей переказоодержувачу (бенефіціару).

Платіжними дорученнями розраховуються з постачальниками та підрядниками у разі передоплати ними за узгодженням з різними кредиторами. Платіжні доручення приймаються банками тільки за наявності грошей на рахунках платників.

### Розрахунки за відкритим рахунком

- не містять надійних гарантій для експортерів, будучи для них найменш вигідною формою розрахунків;
- імпортер здійснює періодичні платежі експортеру після одержання товарів і товарних документів;
- коли поставки завершені, здійснюється остаточна перевірка і погашення заборгованості, що залишилась;
- використовуються між діловими партнерами, що пов'язані тривалими тісними господарськими відносинами і довіряють один одному;
- здебільшого розраховуються за товари, поставлені на консигнацію, а також під час продажу запасних частин до раніше поставленого устаткування або машин

### Інкасова форма розрахунків

банк за дорученням свого клієнта (експортера) одержує платежі від імпортера після відвантаження товару чи надання послуг

### Суб'єкти

- експортер, що відвантажує товар і доручає інкасову операцію своєму банку;
- банк експортера (банк-ремітент);
- банк імпортера (інкасуєчий банк), який одержує і переказує валютні кошти;
- імпортер – платник

### Основні етапи розрахунків у формі інкасо

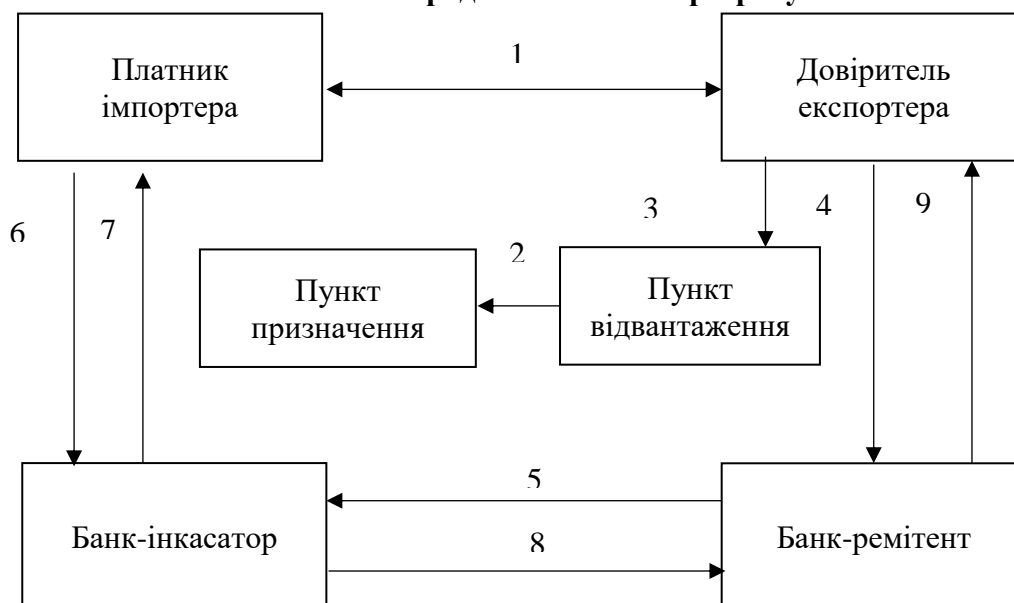
- укладення контракту між експортером і імпортером, у якому обумовлюється форма розрахунку і вказуються банки, через які будуть відбуватися розрахунки;
- експортер відвантажує товар відповідно до умов контракту;
- після одержання від перевізника транспортних документів експортер передає ці документи в банк експортера (банк-ремітент). Одночасно експортер передає в банк інкасове доручення, яке містить всі необхідні інструкції, на підставі яких діє банк;
- банк, після перевірки документів, направляє їх у банк імпортера (інкасуєчий банк);
- банк імпортера передає їх імпортеру для оплати (виставляє на інкасо);
- імпортер оплачує необхідну суму;
- інкасуєчий банк переказує виручку в банк-ремітент;
- банк експортера (ремітент) зараховує отриману суму на рахунок експортера

### Інкасова форма розрахунків

**більш вигідна імпортеру**, тому що платежі здійснюються проти документів, що дають йому право на товар. До цього моменту імпортер може зберігати свої кошти в обігу, він не ризикує платити за ще невідвантажений товар

**мінуси** цієї форми оплати стосуються **експортера**. Йому після відвантаження товару оплата не гарантована, тому що завжди є ризик відмови імпортера від оплати. Крім того, одержання експортером належної йому суми валюти відбувається не відразу після відвантаження товару, а через деякий час, тим самим експортер фактично кредитує імпортера

### Схема міжнародних інкасових розрахунків



1 – контракт, 2 – товар, 3 – транспортні документи, 4 – інкасаторське доручення, 5 – документи + інкасо, 6 – повідомлення про отримання інкасаторського доручення + прохання оплатити, 7 – платіж, 8 – переказ виторгу банку-ремітенту поштою або телеграфом, 9 – зарахування виторгу на рахунок експортера (довірителя)

#### Акредитив

доручення банку провести на прохання клієнта (імпортера) оплату документів на користь експортера, при дотриманні ним певних умов

#### Суб'єкти

- імпортер, що дає наказ банку про відкриття акредитива;
- банк імпортера (банк-емітент), що відкриває акредитив;
- банк експортера (авізуючий банк), що повідомляє експортеру про відкритий на його користь акредитив;
- експортер

#### Учасники акредитивної угоди

Заявник акредитива (платник) звертається в банк із заявою про відкриття акредитива. Банк-емітент – банк, що відкриває акредитив на підставі заяви свого клієнта. Бенефіціар – юридична особа, на користь якої виставлений акредитив (постачальник товарів, виконавець робіт або послуг тощо). Виконуючий банк – банк бенефіціара або інший банк, який виконує платіж акредитива за дорученням банку-емітента (може бути авізуючим банком). Авізуючий банк – банк, який за дорученням банку-емітента авізує (повідомляє) акредитив бенефіціару без якої-небудь відповідальності за його оплату.

## Основні етапи розрахунків у формі акредитива

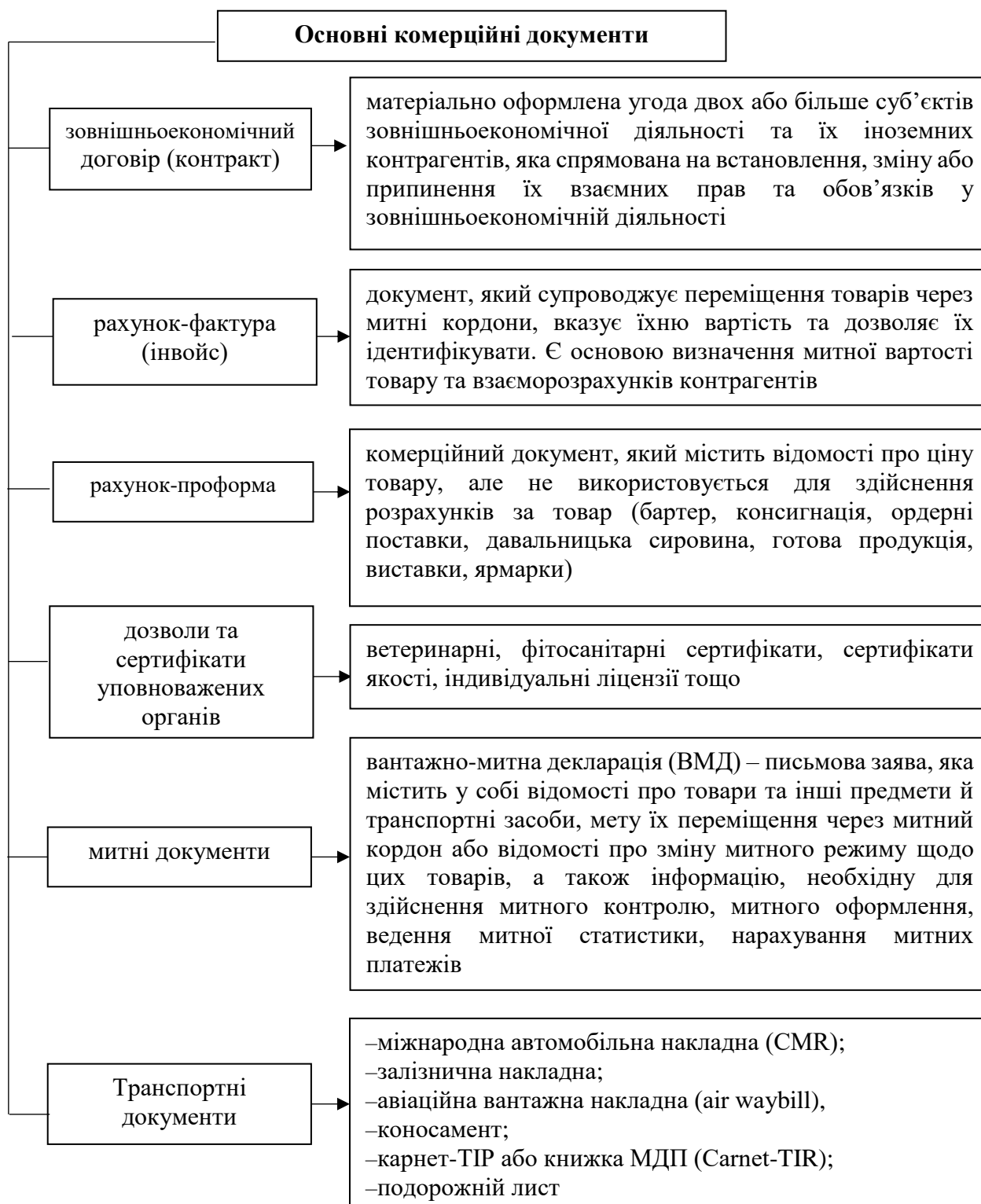
- експортер і імпортер укладають контракт на поставку товару, де зазначено, що платежі будуть здійснюватися у формі акредитива. Після підписання контракту експортер підготує товар до відвантаження, про що сповіщає імпортера;
- імпортер звертається у свій банк із заявою про відкриття акредитива на користь експортера. У заяві вказується сума, термін дії акредитива, його вид, умови виконання платежу;
- банк-емітент направляє акредитив у банк експортера, в обов'язок якого входить повідомлення експортера про відкриття акредитиву;
- після одержання акредитива від емітента, авізуючий банк перевіряє його дійсність і передає експортеру;
- експортер відвантажує товар і надає необхідні документи у свій банк;
- банк експортера, після перевірки документів, пересилає їх у банк імпортера для оплати;
- банк імпортера, перевібивши документи, здійснює їхню оплату. Після переказу грошей в авізуючий банк, банк імпортера передає товарні документи імпортеру;
- банк експортера зараховує кошти, що надійшли від банку імпортера, на рахунок експортера



Перевагою акредитива є гарантії експортеру платежів імпортера. Експортер має зобов'язання банку, що відкрив акредитив, згідно з яким він одержить гроші, якщо всі документи будуть відповідати умовам контракту.

Акредитив також вигідний і імпортеру, тому що банки ретельно перевіряють товарні документи експортера на предмет їхньої відповідності умовам контракту.

Єдиний недолік цієї форми розрахунку полягає в тому, що акредитив веде до певного розпорощення капіталу імпортера (кошти заморожуються на деякий час на спеціальному рахунку).





### Міжнародна автомобільна накладна (CMR)

документ, який супроводжує транспортні засоби, свідчить про укладення договору на перевезення вантажів

### Карнет-ТІР або книжка МДП (Carnet-TIR)

документ, який свідчить про перевезення товарів та інших предметів. Може використовуватись при здійсненні перевезень вантажів з використанням автомобільного виду транспорту. Наявність книжки МДП підтверджує допущення транспортного засобу до перевезення вантажів під митними печатками та пломбами та дійсність фінансової гарантії

### Залізнична накладна

основний перевізний документ установленної форми, відповідно оформлений і наданий залізниці відправником разом з вантажем. Накладна є формою обов'язкової двосторонньої письмової угоди про перевезення вантажу, яка укладається відправником і залізницею на користь третьої сторони – вантажоодержувача. Накладна одночасно є договором на заставу вантажу для забезпечення гарантії, унесення належної провізної плати та інших платежів за перевезення. Накладна супроводжує вантаж на всьому шляху перевезення до станції призначення

### Коносамент

документ, що регулює правовідносини між перевізником та одержувачем вантажу, свідчить про прийняття перевізником вантажу, відомості про який наведено в коносаменті, та є одним з документів, що підтверджують наявність і зміст договору морського перевезення

## 3. Роль банків в організації міжнародних розрахунків

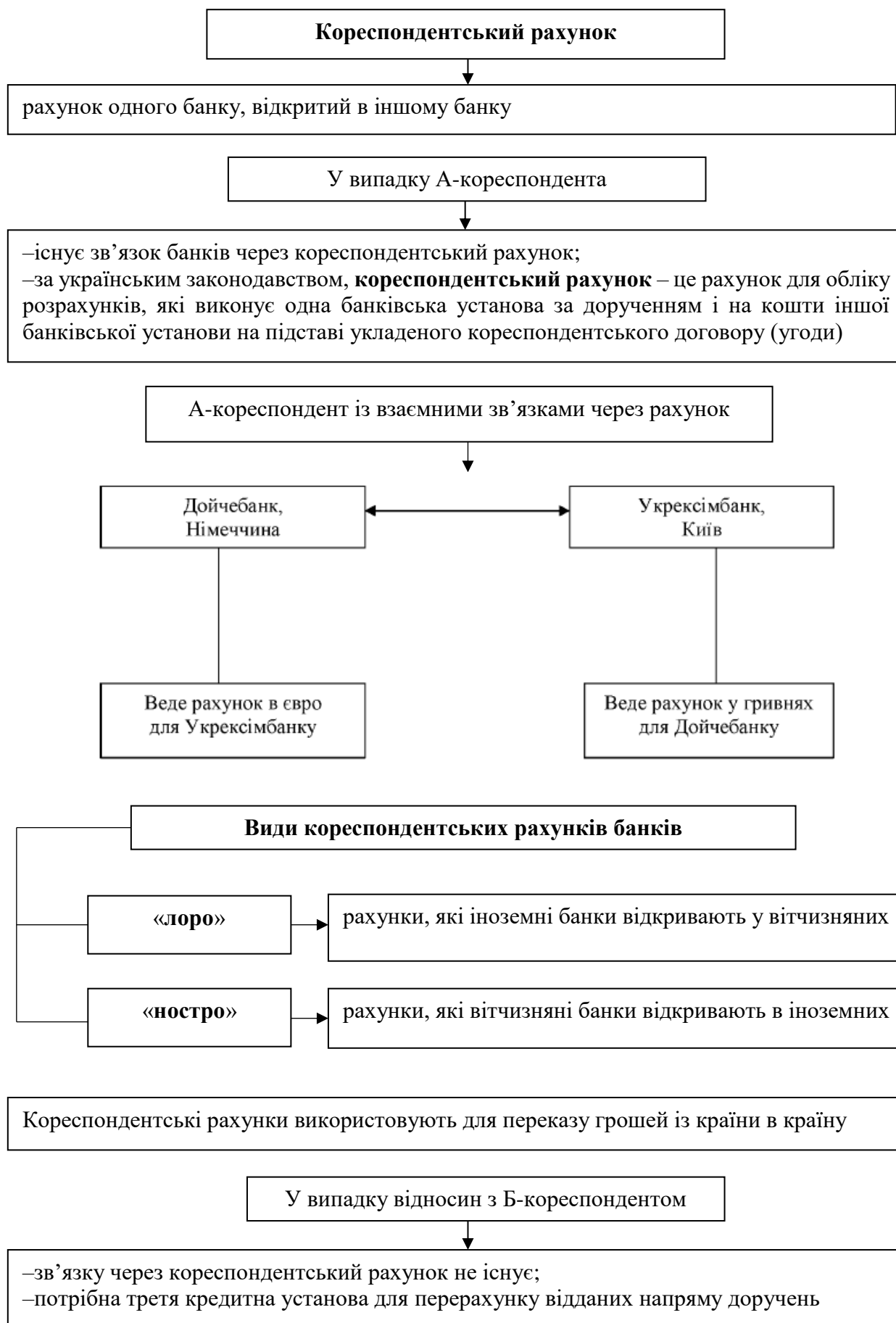
Оскільки неможливо утримувати власні філії у всіх країнах, з якими клієнти банку мають ділові контакти, банки для співробітництва із закордонними банками встановлюють кореспондентські відносини.

У широкому розумінні кореспондентські відносини являють собою весь комплекс можливих форм співробітництва між банками.

### Можливості оформлення кореспондентських відносин

із взаємним відкриттям рахунків (А-кореспонденти)

без відкриття рахунків (Б-кореспонденти)





Часто між банками взаємно відкриваються кредитні лінії, які полегшують ділові відносини. Наприклад, Чейз Манхеттен Бенк, маючи в себе рахунок Дойчебанку з відповідною сумою, може відкрити кредитну лінію Укрексімбанку.

Якщо необхідна сума грошей для виконання доручення Укрексімбанком перевищує суму кредиту, Чейз Манхеттен Бенк може перерахувати вказану в дорученні суму без необхідного покриття (за домовленістю між банками необхідна сума буде перерахована пізніше). Це дозволяє негайно виконати доручення.

### Валютний рахунок

це рахунок, який відкривається в банку для зберігання іноземної валюти і здійснення всіх видів банківських операцій

Порядок відкриття та ведення валютних рахунків у країнах регулюється чинним законодавством держави, нормативними актами центральних банків.

Операції на рахунках здійснюються на підставі розрахункових документів установлених форм.

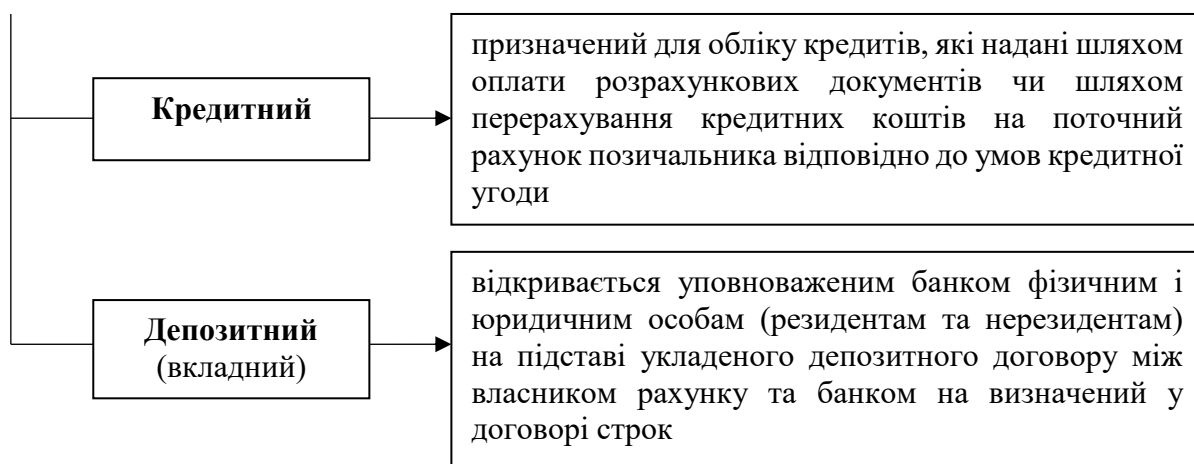
### Банківські рахунки в іноземній валюті

#### Поточний

відкривається підприємству для проведення розрахунків у межах чинного законодавства України в безготівковій та готівковій іноземній валюті під час здійснення поточних операцій, визначених чинним законодавством України

#### Розподільчий

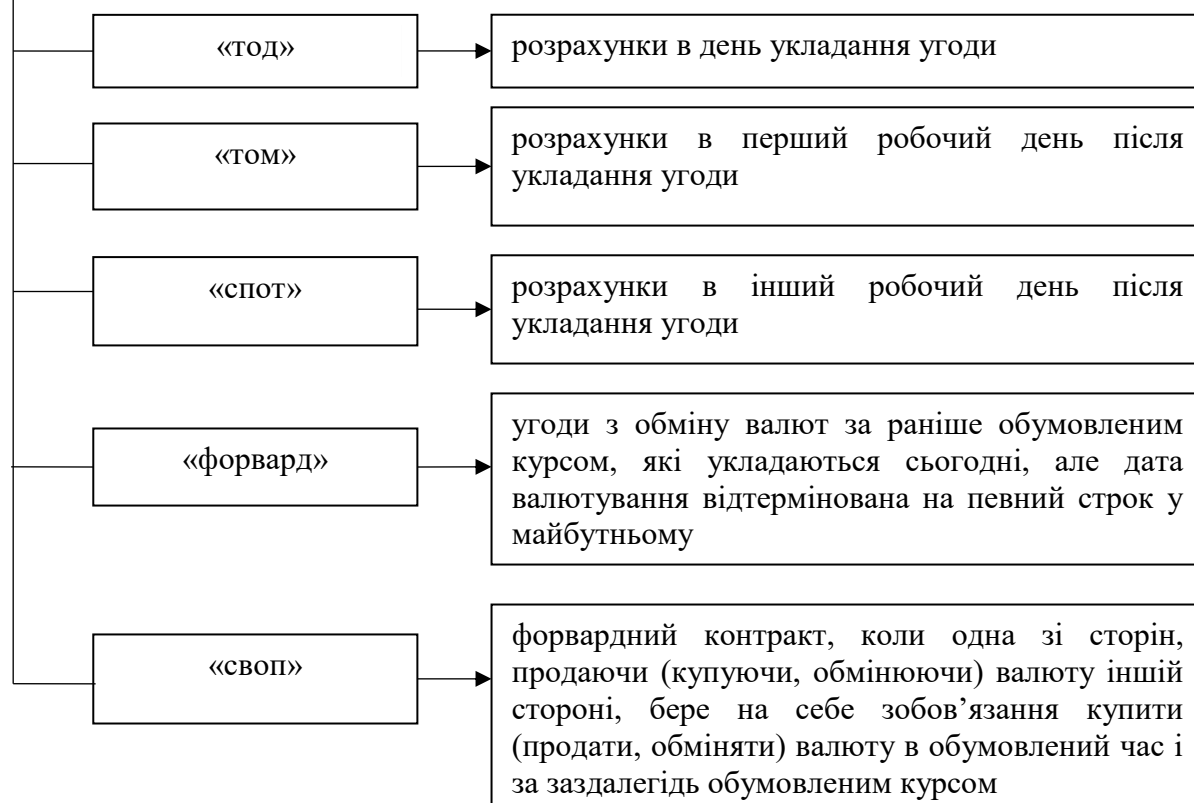
призначений для попереднього зарахування коштів в іноземній валюті, що надійшли на адресу юридичної особи – резидента згідно з чинним законодавством України



**Система ВалКлі**

–розробив Національний банк України для реєстрації валютних операцій банків;  
 –підключені всі банки, що мають ліцензію НБУ на здійснення валютних операцій;  
 –вся інформація за валютною угодою передається в НБУ і дозволяє йому в режимі реального часу відстежувати ситуацію на валютному ринку

**Види операцій на міжбанківському валютному ринку України**



#### 4. Міжнародні платіжні системи

##### Міжнародна платіжна система (МПС)

платіжна система, в якій платіжна організація може бути як резидентом, так і нерезидентом, і яка здійснює свою діяльність на території двох і більше країн та забезпечує проведення переказу коштів у межах цієї платіжної системи, у тому числі з однієї країни в іншу

##### Система СБІФТ (SWIFT)

Всесвітня міжбанківська фінансова телекомунікаційна мережа (акціонерне товариство).

Створено 1973 року в Брюсселі.

Офіційно почала працювати з 1977 року.

Основна мета – швидкісна передача банківської і фінансової інформації на базі засобів обчислювальної техніки.

##### Основні сфери діяльності системи СБІФТ (SWIFT)

–платежі – системи для виконання банківських інструкцій, інструкцій клієнта, повідомлень, заяв, клірингу і розрахунків;

–цінні папери – системи для підтримки торгових підтверджень, клірингу, розрахунків і процедури зберігання;

–іноземна валюта і грошові ринки – системи для підтримки повідомлень підтвердження, відповідностей, двосторонніх і багатосторонніх відносин

##### Основне досягнення СБІФТ

створення і використання стандартів банківської документації, яку визнано Міжнародною організацією інформації (ISO)

Уніфікація банківських документів дозволила уникнути багатьох помилок під час здійснення міжнародних міжбанківських розрахунків.

##### Аналогічні системи на національному рівні

англійська ЧЕПС  
швейцарська СІК

французька САЖІТЕР  
українська СЕП

американська ЧПС

Передумовою успішного функціонування системи СВІФТ була стандартизація форматів повідомлень і адрес, тобто розробка і фіксація єдиної «мови банків». Через СВІФТ комп'ютери передають стандартну банківську і фінансову інформацію, яка поділяється на 7 категорій повідомлень, до яких входить понад 70 їхніх типів.



**Заголовок має:**

- восьми- або одинадцятизначна адреса отримувача – банку або фінансової установи,
- код відправника,
- поточний п'ятизначний номер,
- тризначний код повідомлення з двозначним кодом-пріоритетом

**TARGET**

- транс'європейська автоматизована платіжна система експрес-переказів з валовим розрахунком у реальному часі;
- міжбанківська платіжна система, яка дозволяє в режимі реального часу здійснювати міжнародні розрахунки у країнах-членах ЄС;
- функціонування системи ґрунтується на використанні принципів і механізмів системи SWIFT

**SEPA**

- єдина європейська мережа розрахунків
- єдина зона, в якій повністю ліквідовано відмінності між внутрішніми та міжнародними платежами в євро
- мета проєкту – поліпшити ефективність міждержавних євро платежів і об'єднати національні ринки різних країн у єдиний домашній ринок

## Тема 8. Економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності

1. Сутність і принципи оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності.
2. Показники економічної ефективності зовнішньоекономічних угод та методика їх розрахунків.
3. Показники ефективності експортних та імпортних операцій.
4. Шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

### 1. Сутність і принципи оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності



### Теорія абсолютних переваг

спроможність країни виробляти товари та послуги з меншими витратами часу (експортувати те, що в країні виробляється дешевше, імпортувати те, що виробляється дешевше за кордоном)

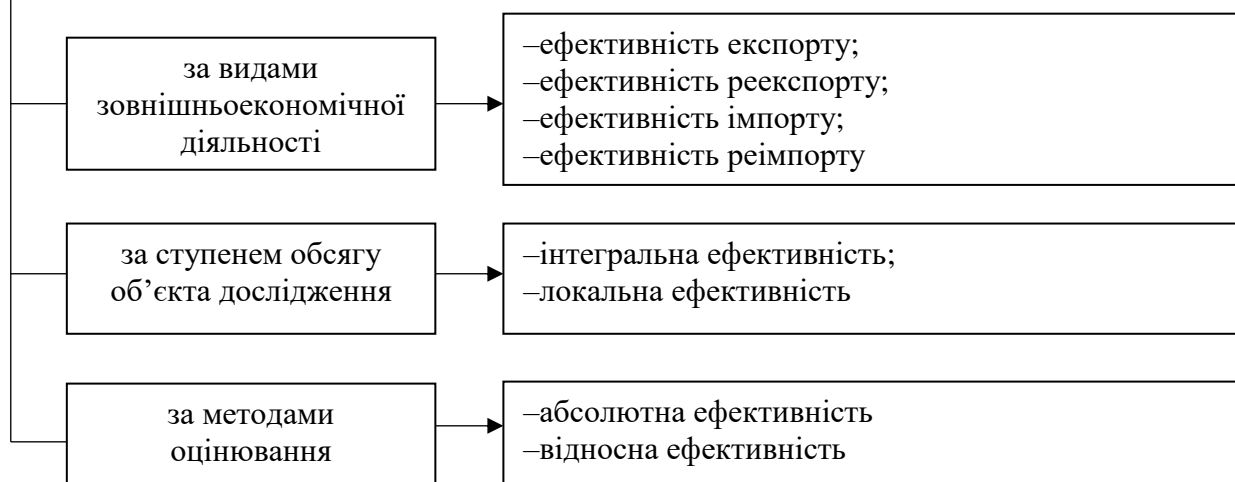
### Теорія порівняльних переваг

спроможність країни виробляти товари і послуги з меншими альтернативними витратами (спеціалізація країни на виготовленні товару, з виробництва якого вона має найбільші переваги у витратах)

### Принципи оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності

- найбільш повного урахування усіх складових витрат і результатів;
- порівняння з базовим варіантом (за базовий варіант може бути прийнятий стан справ до прийняття рішення, один з варіантів прийняття рішення або стан справ на ринку, в конкурента);
- приведення витрат і результатів до вигляду, прийнятного для порівняння – до однієї бази зіставлення (за обсягом, якістю, періодом часу та іншими параметрами);
- приведення різночасних витрат і результатів до одного моменту часу;
- наявність достовірності інформації, системи збору та аналізу інформації

### Підходи до оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства





### Критерії ідентифікації найбільш успішних експортерів

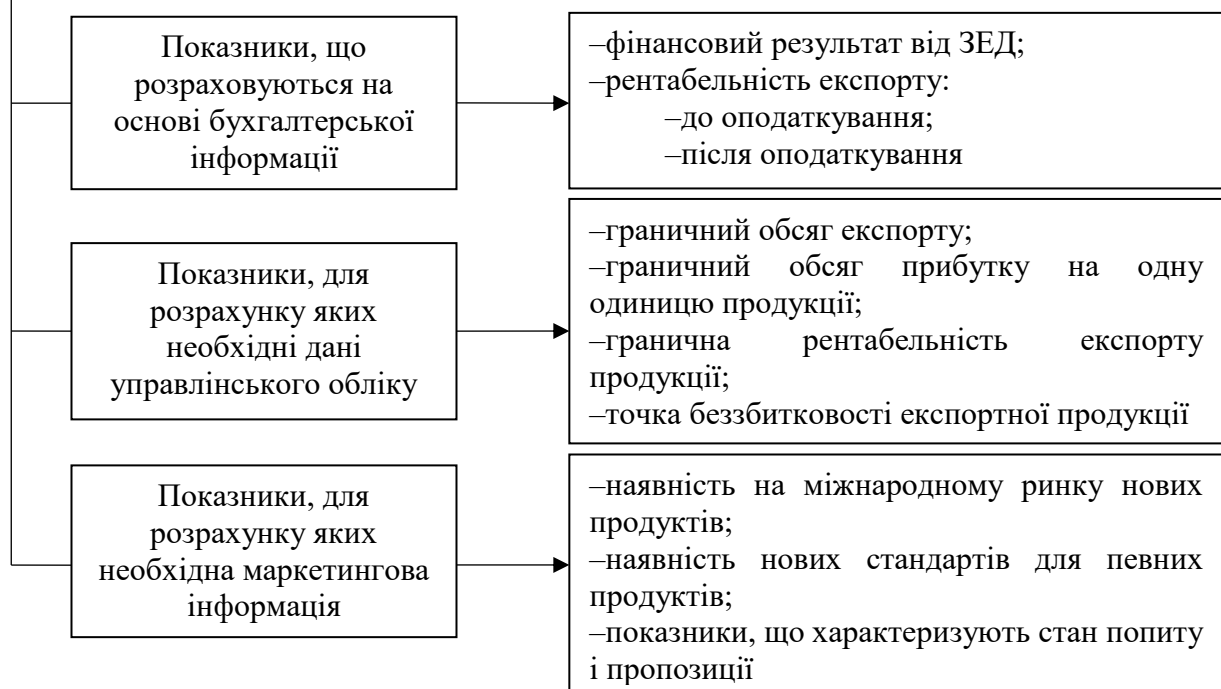
- абсолютна вартість експортних продаж;
- ріст експортних продаж;
- співвідношення частки експорту фірми для загальної по галузі;
- короткостроковий ріст питомої ваги експорту у загальній діяльності фірми;
- довгостроковий ріст питомої ваги експорту у загальній діяльності фірми;
- успіх у проникненні на складні ринки

### Критерії для аналізу ефективності експортних операцій підприємства

- динаміка обсягів експорту (в абсолютному та відносному вираженні в цілому по підприємству, по його структурним підрозділам та товарним групам);
- рівень конкурентоспроможності експортного товару (динаміка його частки на світовому ринку; ставлення покупців до даної торгової марки);
- інноваційність експортного товару (частка зниження витрат за рахунок застосування нових технологій; частка нових товарів у експорті, що з'явилися за останні п'ять років тощо);
- прибутковість експорту (частка прибутку у загальному обсязі експорту та окремих товарних груп; прибутковість зовнішніх інвестицій)

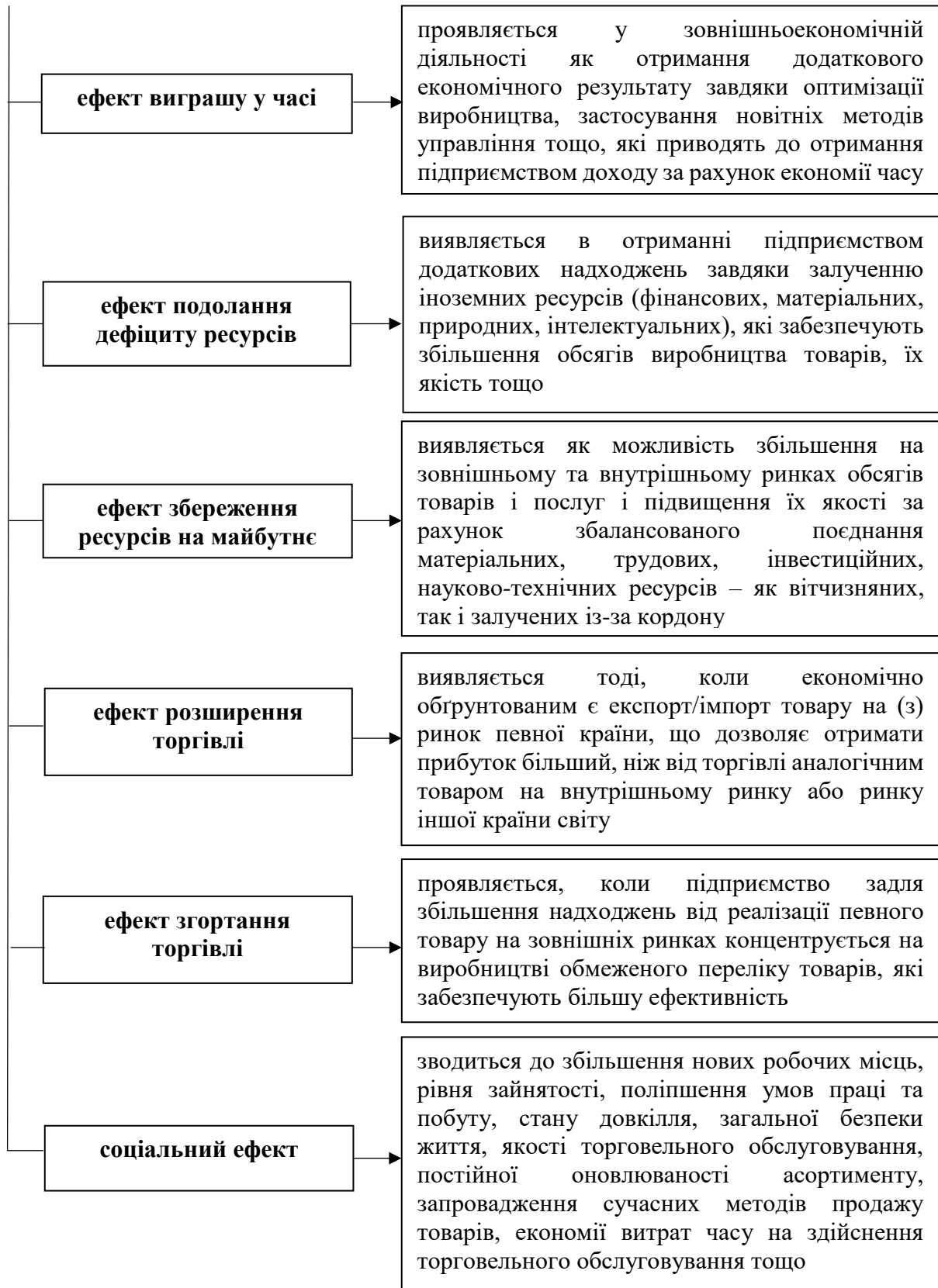
## 2. Показники економічної ефективності зовнішньоекономічних угод та методика їх розрахунків

### Показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства в залежності від джерела інформації



<p><b>Рентабельність продаж по експорту (<math>R_{екс}</math>)</b> відображає частку прибутку у загальному обсязі експорту</p>	$R_{екс.до\ op.} = \Pi : D_{екс}$ $R_{екс.після\ op.} = ЧП : D_{екс}$ <p>де <math>\Pi</math> – прибуток від експортних операцій до оподаткування, гр. од.;  <math>ЧП</math> – прибуток від експортних операцій після оподаткування, гр. од.;  <math>D_{екс}</math> – дохід від реалізації експортної продукції, гр. од.</p>
<p><b>Граничний прибуток від ЗЕД по кожному виду товару на одиницю продукції</b></p>	<p>різниця між обсягом експорту та змінними витратами, пов'язаними з експортними операціями</p>
<p><b>Гранична рентабельність експорту</b></p>	<p>відношення граничного прибутку до змінних витрат</p>
<p><b>Співвідношення кількості отриманих рекламаций з кількістю постійних покупців</b></p>	<p>чим менший цей показник, тим кращі позиції підприємства на зовнішньому ринку та вища ефективність ЗЕД</p>
<p><b>Співвідношення реального обсягу експорту товарів до кількості іноземних покупців підприємства</b></p>	<p>зростання даного показника за умов незмінної кількості покупців свідчить про покращення експортної діяльності підприємства</p>
<p><b>Співвідношення отриманих замовлень та візитів бізнес-партнерів</b></p>	<p>свідчить про успішність ведення переговорів</p>
<p><b>Точка безбитковості експортної продукції</b></p>	<p>-відношення постійних витрат до граничного прибутку (маржинального доходу);  <math display="block">Q = FC / (P - AVC),</math> <p>де <math>Q</math> – точка безбитковості (обсяг продажів); <math>FC</math> – сума постійних видатків; <math>P</math> – ціна за одиницю продукції; <math>AVC</math> – змінні видатки на одиницю продукції</p> </p>





**Конкретний розрахунок показників ефективності**

у значній мірі залежить від:  
 –типу операції на зовнішньому ринку,  
 –цілей операції,  
 –умов угоди;  
 –інших особливостей конкретної угоди

### 3. Показники ефективності експортних та імпорتنих операцій

**Показник валютної ефективності**

–є економічною характеристикою будь-якої зовнішньоекономічної операції;  
 –характеризує купівельну спроможність валюти, її курс.  
 Для визначення ефективності ЗЕД підприємства важливо знати валютну ефективність експорту та імпорту.

**Експорт та імпорт визначають згідно з експортним та імпортним еквівалентами**

**Експортний еквівалент** – це набір товарів та послуг, експортованих з метою отримання валюти

**Імпортний еквівалент** – це набір товарів та послуг, імпортованих на отриману від експорту валюту

**Валютна ефективність експорту ( $E_{ve}$ )**

$$E_{ve} = \frac{\sum_{i=1}^m C_{ve} \times Q_e}{\sum_{i=1}^m B_e \times Q_e}$$

де  $C_{ve}$  – валютна ціна  $j$ -го експортного товару (послуги), вал.од/од;

$Q_e$  – обсяг експорту  $j$ -го товару (послуги), натур.од.;

$B_e$  – витрати на виробництво та реалізацію одиниці  $j$ -го товару (послуги), грн/од.,

$m$  – кількість назв експортних товарів (послуг)

### Валютна ефективність імпорту ( $E_{vi}$ )

$$E_{vi} = \frac{\sum_{j=1}^n C_{pv} \times Q_i}{\sum_{j=1}^n C_i \times Q_i}$$

де  $C_{pv}$  – ціна  $j$ -го товару (послуги) на внутрішньому ринку, грн./од.;

$Q_i$  – обсяг імпорту  $j$ -го товару, натур.од.;

$C_i$  – валютна ціна (ціна придбання) одиниці  $j$ -го товару (послуг), вал.од./од.;

$n$  – кількість назв імпортованих товарів (послуг)

### Оцінювання вигідності експортної (імпортної) операції

–необхідне порівняння показників (коефіцієнтів) з певною базою;  
 –базою порівняння, як правило, є валютний курс;  
 –зовнішньоторговельна діяльність вважається ефективною, якщо коефіцієнт валютної ефективності перевищує значення курсу валюти

–базою порівняння для валютної ефективності **експорту** слід використовувати обернений курс обміну (**непряме котирування**);  
 –базою порівняння для валютної ефективності **імпорту** слід використовувати звичайний обмінний курс (**пряме котирування**)

Показники, які характеризують ступінь вигідності для підприємства зовнішньоекономічних операцій, доцільно розраховувати перед укладенням зовнішньоторговельних угод, при плануванні зовнішньоторговельної діяльності, а також з метою оцінювання ефективності експортних та імпортних операцій за попередній період.

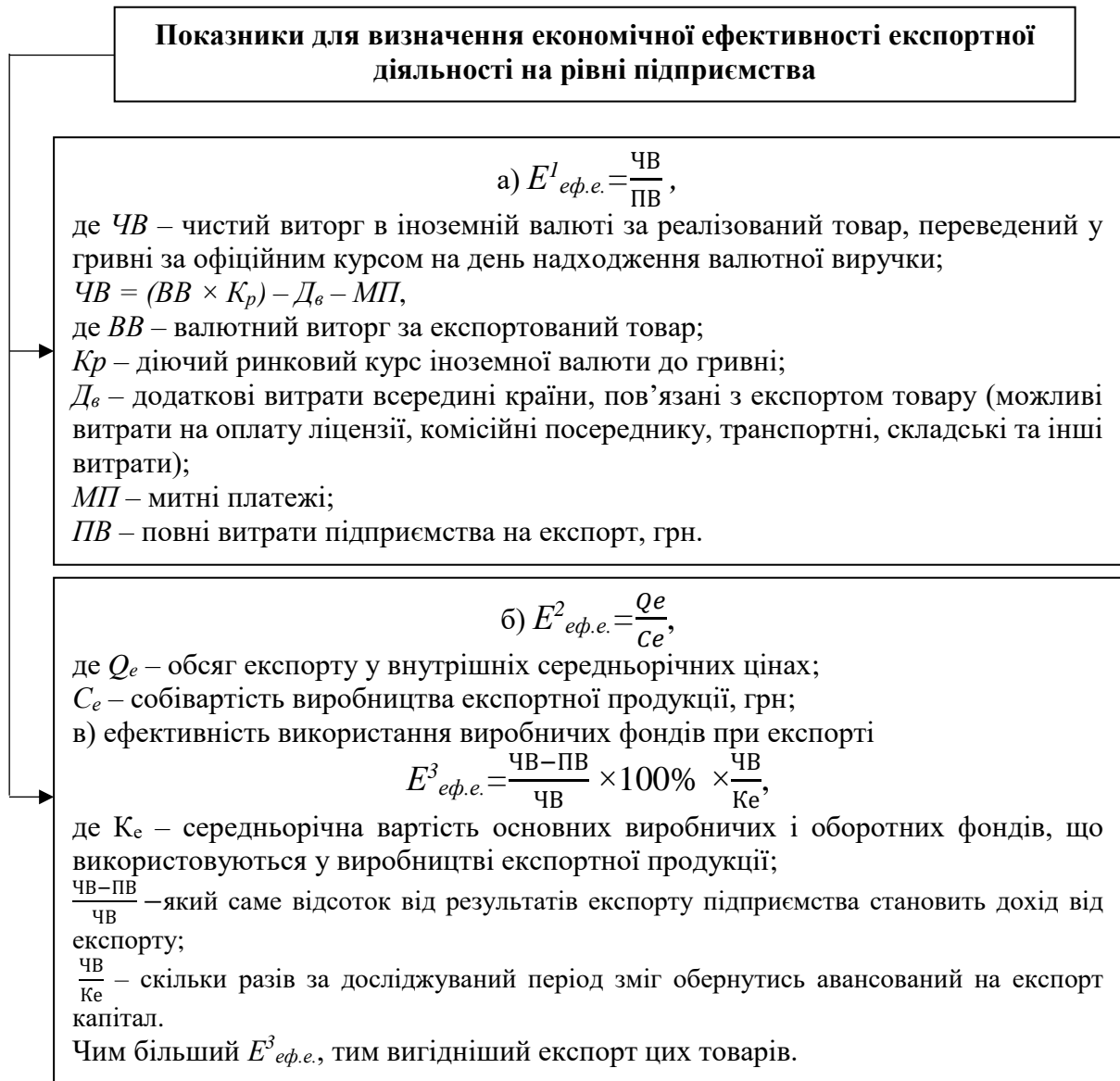
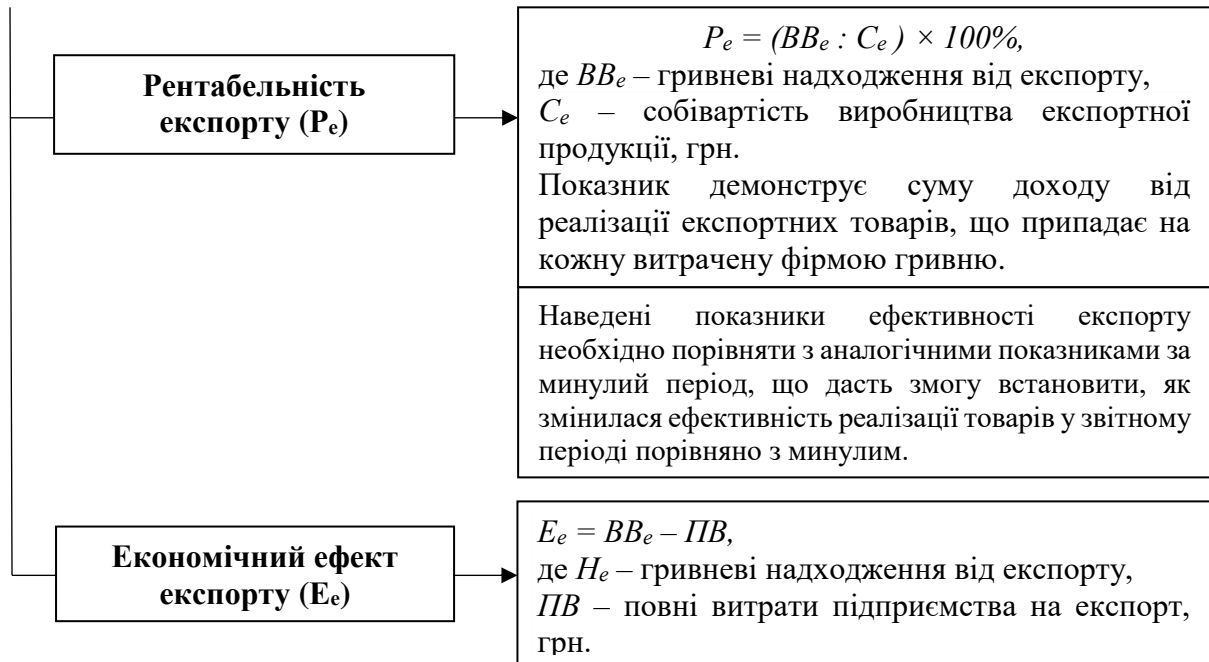
### Показники загальної характеристики експортної діяльності підприємства

**Ефективність експорту підприємства**  
( $E_{ef.e.}$ )

$$E_{ef.e.} = BB_e : PB,$$

де  $BB_e$  – гривневі надходження від експорту, які розраховуються шляхом перерахування валютної виручки в гривні за курсом Національного банку України на день надходження валютної виручки;  
 $PB$  – повні витрати підприємства на експорт, грн.

**Показник ефективності експорту** свідчить про те, наскільки ефективно підприємство проводить свою зовнішньоекономічну діяльність.  
 Якщо цей показник буде більшим за одиницю і вищим, ніж показник ефективності реалізації на внутрішньому ринку, тоді реалізація товарів на зовнішньому ринку буде більш вигідною порівняно з реалізацією всередині країни



Показники  $E^1_{ef.e.}$ ,  $E^2_{ef.e.}$ ,  $E^3_{ef.e.}$

варто використовувати при укладенні угоди з метою вибору найбільш оптимального за критерієм максимуму економічного ефекту та за умови, що  $E^3_{ef.e.} > 1$ , а  $E^2_{ef.e.} > E^1_{ef.e.}$

Якщо виконуються ці дві умови, то експорт відповідних товарів для підприємства є економічно вигідним. Звідси слід шукати шляхи збільшення експорту даних товарів

### Показники загальної характеристики імпоротної діяльності підприємства

#### Економічний ефект імпорту ( $E_i$ )

$$E = \text{Ц}_{pi} - B_i,$$

де  $\text{Ц}_{pi}$  – вартість імпоротної продукції на внутрішньому ринку, грн.

$B_i$  – витрати на придбання імпоротної продукції, грн.;

$$B_i = B_k + M + A + \text{ПДВ} + D_i + \text{ПДВ}_d,$$

де  $B_k$  – контрактна вартість товару, перерахована у гривні за офіційним курсом ( $K$ ) на дату подання митної декларації, яка включає валютні витрати імпортера ( $BB_i$ ) до місця ввозу товару на митну територію України, тобто:

$$B_k = BB_i \times K;$$

$M$  – імпортне мито;

$A$  – сума акцизного збору з підакцизних товарів;

$\text{ПДВ}$  – податок на додану вартість;

$D_i$  – додаткові витрати імпортера;

$\text{ПДВ}_d$  – податки на додану вартість щодо додаткових витрат імпортера.

Чим більше значення показника, тим більше підприємство отримує прибутку, а імпорتنу діяльність можна вважати ефективною.

#### Показник економічної ефективності імпорту ( $E_{ef.i}$ )

$$E_{ef.i} = (\text{Ц}_{pi} : B_i) \times 100\%$$

де  $E_{ef.i}$  – економічна (абсолютна) ефективність імпорту;

$\text{Ц}_{pi}$  – вартість імпоротної продукції на внутрішньому ринку;

$B_i$  – витрати на придбання імпоротної продукції.

Чим більше цей показник переважає одиницю, тим ефективніше є імпортна діяльність для підприємства.

#### Рентабельність імпорту ( $P_i$ )

$$P_i = (E_{ef.i} : B_i) \times 100\%,$$

де  $P_i$  – рентабельність імпорту;

$E_{ef.i}$  – економічний ефект імпорту;

$B_i$  – витрати на придбання імпоротної продукції.

Показує розмір прибутку від реалізації імпорту на 1 грн. витрат щодо його придбання.



Для визначення економічної ефективності імпорту можуть використовуватися різні методики залежно від мети здійснення імпорту

–імпорт товару здійснюється для виробничого споживання імпортером з метою зниження витрат виробництва як альтернатива його закупівлі на внутрішньому ринку;  
–імпорт товарів здійснюється для його реалізації на внутрішньому ринку з метою одержання прибутку (це імпорт товарів народного споживання)

Економічна ефективність імпорту для товарів виробничого призначення

$$а) E^1_{ef.i} = C_k : ЦП,$$

де  $C_k$  – купівельна ціна імпортного устаткування;

$ЦП$  – повна ціна споживання імпортного устаткування.

$$ЦП = C_k + E_e,$$

де  $E_e$  – експлуатаційні витрати при використанні устаткування;

$$E_e = B_c + B_e + B_p + B_z + ЗП,$$

де  $B_c$  – вартість сировини, матеріалів, що споживаються, на одиницю виготовленої на даному устаткуванні продукції;

$B_e$  – вартість палива та енергії на одиницю виготовленої на даному устаткуванні продукції;

$B_p$  – вартість ремонту устаткування;

$B_z$  – вартість запчастин для устаткування;

$ЗП$  – заробітна плата робітників, які обслуговують устаткування.

Чим більше  $E^1_{ef.i}$  наближається до 1, тим більш ефективний імпорт відповідних товарів.

Використовуючи цей показник, підприємство може придбати устаткування не тільки виходячи із найбільш низької ціни, а й майбутніх експлуатаційних витрат.

$$б) E^2_{ef.i} = Q_n : B_y$$

де  $Q_n$  – обсяг продукції, яка випускається на даному устаткуванні, у внутрішніх середньорічних цінах;

$B_y$  – витрати на імпорт даного устаткування.

Показник  $E^2_{ef.i}$  повинен бути більший за 1. Він показує кількість продукції, яка випускається, на даному устаткуванні на 1 грн. витрат щодо його придбання для підприємства.

Економічний ефект імпорту товарів народного споживання

$$E = C_{pi} - B_i,$$

де  $C_{pi}$  – вартість імпортної продукції на внутрішньому ринку, грн.

$B_i$  – витрати на придбання імпортної продукції, грн.

**Вплив умов кредитування**

Вартість кредиту ( $B_k$ ):

$$B_k = \sum_{i=1}^n K_i \times T_i \times P_i$$

де  $\sum_{i=1}^n K_i$  – сума кредиту, тис. грн;

$T_i$  – термін погашення  $i$ -го кредиту, років;

$P_i$  – річна процентна ставка  $i$ -го кредиту, од.

Середній термін погашення кредиту ( $T$ ):

$$T = \frac{\sum_{i=1}^n k_i \times T_i}{\sum_{i=1}^n k_i}$$

де  $\sum_{i=1}^n k_i$  – частина  $i$ -го кредиту, яка погашається за один рік, тис. грн.

**Розрахунок ефективності зовнішньоекономічних операцій,  
які передбачають кредитування**

а) ефект експорту:

$$E_e = (B_k \times K_{ei} \times K_{kp}) - B_e,$$

де  $B_k$  – сума виторгу від контракту;

$K_{ei}$  – коефіцієнт переводу національної валюти в іноземну;

$K_{kp}$  – коефіцієнт кредитного впливу = сумарне значення валютних надходжень, зведене до року поставки товару / номінальна зовнішньоторговельна ціна цього товару

$B_e$  – витрати на виробництво експортної продукції.

Формули для розрахунку  $K_{kp}$  є складними, і на практиці користуються спеціальними таблицями, в яких наведені числові значення цього коефіцієнта.

б) ефект імпорту:

$$E_i = Z_i - \frac{B_i \times K_{kp}}{K_{ve}}$$

де  $Z_i$  – вартісна оцінка придбаної продукції;

$B_i$  – витрати на імпорт продукції;

$K_{ve}$  – коефіцієнт переводу іноземної валюти в національну.

$K_{kp}$  – коефіцієнт кредитного впливу

в) економічна (абсолютна) ефективність експорту:

$$E_{ek e} = \frac{B_k \times K_{vi} \times K_{kp}}{B_e}$$

г) економічна (абсолютна) ефективність імпорту:

$$E_{ek i} = \frac{Z_i \times K_{ve}}{B_i \times K_{kp}}$$

Якщо експорт (імпорт) здійснюється за рахунок раніше наданого кредиту, то в цих формулах використовується величина, обернена до коефіцієнта кредитного впливу:

$$K_{\text{погаш.кр.}} = \frac{1}{K_{\text{кр}}}$$

#### Показник інтегрального економічного ефекту ( $E_{e-i}$ )

якщо суб'єкт ЗЕД займається експортом та імпортом одночасно

$$E_{e-i} = \sum_{i=1}^n Ee + \sum_{i=1}^m Ei$$

де  $\sum_{i=1}^n Ee$  – сума ефектів за всіма експортними угодами, здійсненими за відповідний період часу, грн.;

$\sum_{i=1}^m Ei$  – сума ефектів за всіма імпортними угодами, здійсненими за відповідний період часу, грн.

### 4. Шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Шляхи та заходи з підвищення ефективності ЗЕД визначаються на основі

- аналізу ЗЕД підприємства,
- розрахунку показників ефективності;
- визначення факторів, які на них впливають

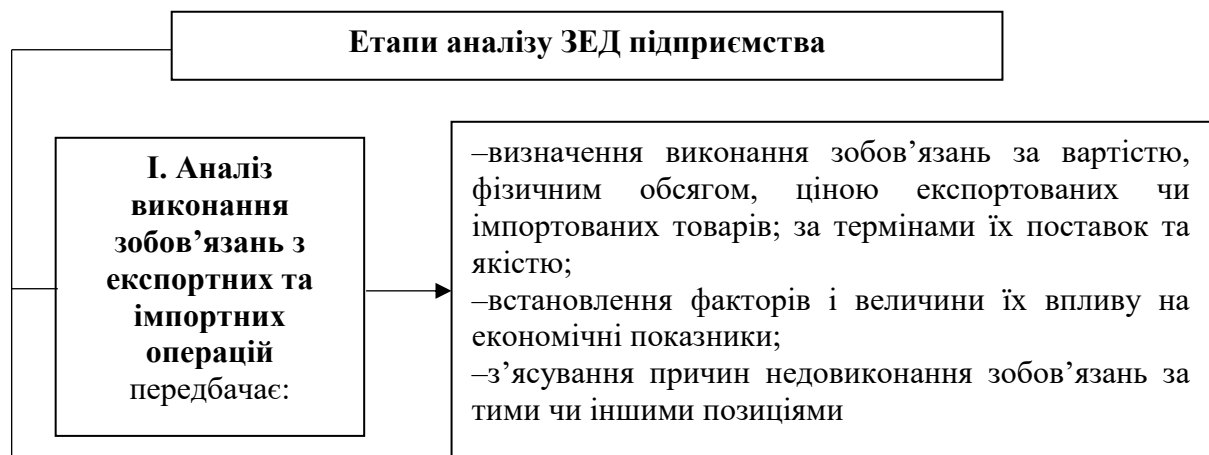
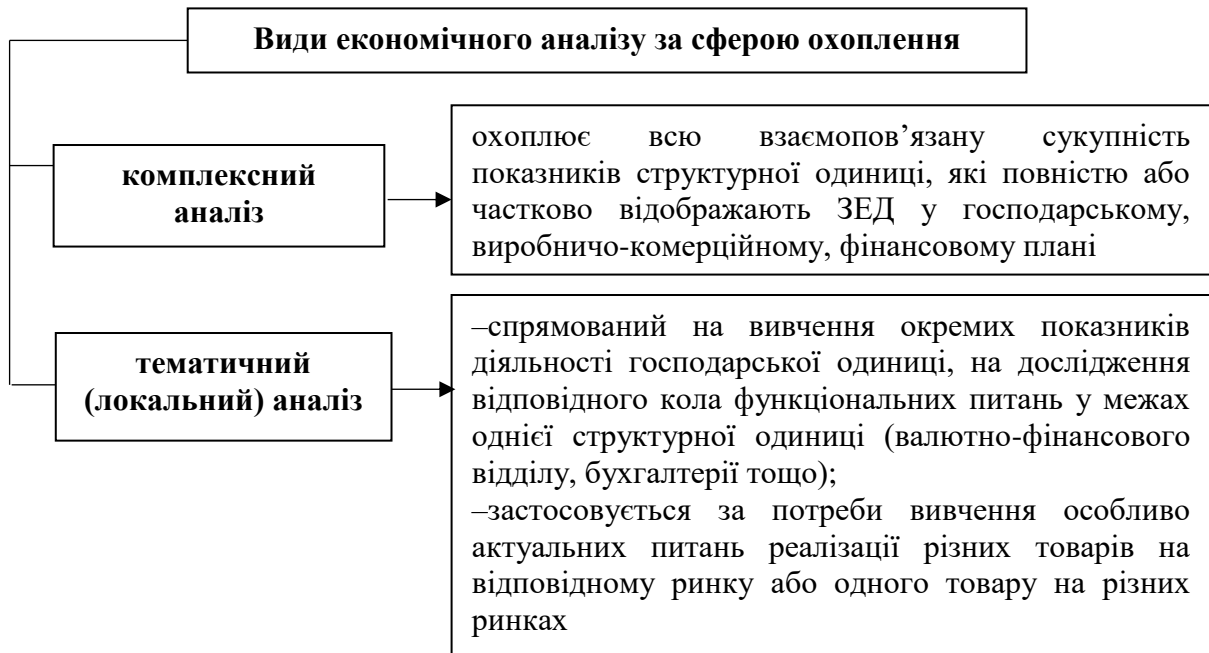
#### Аналіз ЗЕД

це комплексне вивчення діяльності суб'єктів ЗЕД за певний період часу з метою підвищення її ефективності

#### Види економічного аналізу за етапами управління

##### Попередній аналіз

- застосовується на першому етапі управління, коли розробляють саме рішення (наприклад, зовнішньоторговельний план)
- мета – підготовка даних для визначення перспектив розвитку економіки, складання проектів плану, розрахунку економічної ефективності операцій
- є базою для розробки нормативів, лімітів, складання різних економічних та зовнішньоторгових прогнозів тощо



В ході аналізу виконання зобов'язань за торговими угодами з'ясовується:

- кількість і загальна сума укладених торгових угод;
- кількість і сума виконаних торгових угод;
- кількість і сума протермінованих контрактів;
- причини неповної реалізації угод і порушень термінів поставок

## 2. Аналіз динаміки експорту та імпорту

Експорт (імпорт) товарів і послуг за звітний рік порівнюють з експортом (імпортом) за попередній рік, а також в динаміці за кілька років (5-10). Для вивчення динаміки обчислюють темпи приросту експорту (імпорту) за кожен рік і середньорічний темп росту, приросту експорту за весь досліджуваний період.

## 3. Аналіз якості та конкурентоспроможності експортних та імпортних товарів

Якість товарів повинна відповідати технічним умовам контрактів, інакше іноземний покупець може висунути фірмі рекламацию. Аналіз якості товарів за звітний період проводиться порівняно із аналогічними показниками минулого періоду: кількість отриманих рекламаций; сума рекламаций; кількість задоволених рекламаций.

**Конкурентоспроможність** – порівняльна характеристика товару, що містить комплексну оцінку всієї сукупності його якісних і економічних властивостей щодо виявлених вимог ринку чи властивостей іншого товару.

### Показники конкурентоспроможності:

- обсяг і норма прибутку;
- обсяг продажу у вартісному і кількісному виразі;
- відношення прибутку до обсягів продажу;
- частка вартості нереалізованої продукції у матеріально-виробничих запасах;
- відношення обсягу продажу до вартості нереалізованої продукції;
- портфель замовлень тощо.

## 4. З'ясування ступеня раціональності використання коштів під час зовнішньоекономічних операцій:

- 1) вивчення обороту коштів у ЗЕ операціях для виявлення можливості прискорення оборотності коштів, що дозволить звільнити із зовнішньоторгового обороту частину коштів.
- 2) дослідження структури і складу накладних витрат для виявлення доцільності цих витрат і пошуку можливостей зниження їх рівня та економії коштів у майбутньому.
- 3) визначення рівня ефективності ЗЕ операцій

**Основні заходи з підвищення ефективності експортно-імпортних операцій**

- підвищення конкурентоспроможності експортованих товарів;
- диверсифікація виробництва з метою виведення на зовнішні ринки нових видів продукції;
- підвищення кваліфікації персоналу, що бере участь в організації ЗЕД (навчання й атестація, стимулювання і мотивація персоналу);
- вибір ефективної форми організації відділу, що здійснює експортні операції;
- залучення контрагентів для відносин на довгостроковій основі;
- використання найвигіднішої для експортера (імпортера) форми розрахунків – акредитива (негайної оплати готівкою);
- застосування базисних умов поставки, що мінімізують витрати експортера (імпортера) на транспортування товару;
- використання ефективних систем контролю якості з метою недопущення рекламаций з боку покупця;
- зменшення витрат виробництва з метою зменшення собівартості товару;
- застосування ефекту масштабу;
- проведення гнучкої цінової політики (орієнтація не тільки на затрати виробництва, але й на світові ціни);
- недопущення простроченої дебіторської заборгованості тощо.

## Список посилань та рекомендованої літератури

1. Гобела В. В. Управління зовнішньоекономічною діяльністю & Management of Foreign Economic Activity: навчальний посібник. Львів: ЛьвДУВС, 2021. 244 с. URL: <http://dspace.lvduvs.edu.ua/handle/1234567890/3732>
2. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник. 5-те вид., перероб. та допов. Ірпінь: Університет ДФС України, 2019. 410 с. URL: [http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/4007/1/2830\\_IR.pdf](http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/4007/1/2830_IR.pdf)
3. Про валюту і валютні операції. Закон України Документ 2473-VIII, чинний, поточна редакція – Редакція від 10.11.2021, підстава – 1774-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19#Text>
4. Зовнішньоекономічна діяльність: навчальний посібник / Ю. Г. Козак, Є.В. Савельєв [та інш.]. 6-е вид., перероб. та доп.; ред. Ю. Г. Козак. Київ: ЦУЛ, 2019. 292 с. URL: [http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8350/1/Зовнішньоекономічна %20діяльність.pdf](http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8350/1/Зовнішньоекономічна%20діяльність.pdf)
5. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник / за заг. ред. Ю.Є.Петруні. Дніпропетровськ: Університет митної справи та фінансів, 2015. 311 с. URL: <http://biblio.umsf.dp.ua/jspui/handle/123456789/2445>
6. Москвіна А.О., Вороніна О.О. Організація, техніка підготовки та виконання зовнішньоекономічних контрактів: конспект лекцій; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім.О.М.Бекетова. Харків: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2020. 171 с. URL: <https://ekt.kname.edu.ua/images/Literature/Contracts/lectures.pdf>
7. Наумов М. С. Сутність та основні форми зовнішньоекономічної діяльності фірми: тексти лекцій; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім.О.М.Бекетова. Харків: ХНУМГ ім. О.М.Бекетова, 2018. 61 с. URL: [https://ekt.kname.edu.ua/images/Literature/Features\\_of\\_FEA\\_1/FEA\\_letures.pdf](https://ekt.kname.edu.ua/images/Literature/Features_of_FEA_1/FEA_letures.pdf)
8. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник. Видання 5-те, перероб. та доповн. / за ред. Ю.Г.Козака, Т.Спорека. Київ-Катовіце: Центр учбової літератури, 2016. 289 с. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4444/1/Основи%20зовнішньоекономічної%20діяльності.pdf>
9. Про зовнішньоекономічну діяльність. Закон України. Редакція від 07.02.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
10. Стадник Г. В., Наумов М. С. Митне та валютне регулювання: тексти лекцій. Харків: ХНУМГ ім. О.М.Бекетова, 2019. 79 с. URL: [https://ekt.kname.edu.ua/images/Literature/Customs\\_and\\_currency\\_regulation/lectures.pdf](https://ekt.kname.edu.ua/images/Literature/Customs_and_currency_regulation/lectures.pdf)
11. Хрупович С. Є. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник. Тернопіль, 2017. 137 с. URL: [http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/22432/5/Navch\\_Posibnyk-ZED\\_2017.pdf](http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/22432/5/Navch_Posibnyk-ZED_2017.pdf)