

Міністерство освіти і науки України
Вінницький національний технічний університет

В. О. Козловський

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

**Частина II
МЕНЕДЖМЕНТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ**

Практикум

Вінниця
ВНТУ
2009

УДК 339.9(470)(075.8)
ББК 65.9.(4.Укр)829я73
К 59

Рекомендовано до друку Вченою радою Вінницького національного технічного університету Міністерства освіти і науки України (протокол № 3 від 30 жовтня 2008 р.).

Рецензенти:

О. О. Мороз, доктор економічних наук, професор
О. В. Мороз, доктор економічних наук, професор
А. Г. Мазур, доктор економічних наук, професор

Козловський, В. О.

К 59 Зовнішньоекономічна діяльність. Частина II. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : практикум / В. О. Козловський. – Вінниця : ВНТУ, 2009. – 224 с.

В практикумі розглянуті теоретичні, методологічні і практичні питання здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Розкриті основні концепції ціноутворення, розроблення зовнішньоекономічних договорів, застосування валютних застережень, оцінювання економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності тощо.

Рекомендується студентам, які навчаються за спеціальністю „Менеджмент організацій”.

УДК 339.9(470)(075.8)

© В. Козловський, 2009

З М І С Т

| | |
|---|-----|
| Вступ | 4 |
| 1 Прогнозування експортної контрактної ціни в умовах конкурентного ринку | 6 |
| 2 Прогнозування імпоротної контрактної ціни в умовах конкурентного ринку. | 38 |
| 3 Міжнародні правила „Інкотермс-2000” та їх застосування у зовнішньоекономічній діяльності. | 52 |
| 4 Міжнародні розрахунки за допомогою документарного акредитива | 68 |
| 5 Міжнародні розрахунки за допомогою документарного інкасо | 88 |
| 6 Розроблення зовнішньоторговельного договору | 103 |
| 7 Застосування українськими експортерами продукції захисних валютних застережень у зовнішньоторговельних договорах ... | 136 |
| 8 Застосування українськими імпортерами продукції захисних валютних застережень у зовнішньоторговельних договорах ... | 148 |
| 9 Розрахунок величини митних платежів, що їх повинен сплачувати імпортер при ввезенні товарів в Україну. | 160 |
| 10 Оцінювання економічної ефективності участі суб'єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності (за загальними показниками) | 175 |
| 11 Оцінювання економічної ефективності участі суб'єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності (за специфічними показниками) | 194 |
| 12 Факторний аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства | 202 |
| Глосарій | 217 |
| Література | 222 |

ВСТУП

В умовах розвитку ринкових відносин, глобалізації світової економіки і міжнародних економічних відносин суттєво підвищується роль та значення зовнішньоекономічної діяльності як для України в цілому, так для окремих суб'єктів підприємництва. Істотно змінюється і мета зовнішньоекономічної діяльності, яка стала сьогодні одним із пріоритетів та важливою складовою частиною суспільного розвитку будь-якої країни. Для регулювання та регламентації зовнішньоекономічної діяльності в країні створюються уповноважені міністерства та відомства, приймаються відповідні закони, укладаються міждержавні та міжнародні угоди.

Роль зовнішньоекономічної діяльності підсилюється з часу набуття незалежності українською державою, яка намагається зайняти гідне місце в міжнародних економічних інтеграційних процесах. Сьогодні зовнішньоекономічна діяльність стала невід'ємною частиною діяльності переважної більшості підприємств, перетворилась в ефективний засіб науково-технічного та суспільного прогресу, все більше набуває яскраво вираженого соціального характеру.

За таких умов важливого значення набуває підготовка висококваліфікованих фахівців, які б могли кваліфіковано організувати зовнішньоекономічну діяльність на підприємствах, вміли прогнозувати розвиток міжнародних торговельних відносин та економічні наслідки від реалізації тих чи інших управлінських рішень у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Надати студентам денної та заочної форм навчання, які навчаються за спеціальністю “Менеджмент організацій”, суттєву допомогу у вивченні питань, пов'язаних із організацією зовнішньоекономічної діяльності, дозволяє даний практикум. Цей практикум складається з 3-х книг (частин).

Перша частина практикуму носить назву „Основи зовнішньоекономічної діяльності”. Вона використовується студентами, які навчаються за освітньо-кваліфікаційним рівнем „бакалавр”. В цій частині практикуму висвітлено основні концепції зовнішньоекономічної діяльності, умови та наслідки їх застосування для економіки країни. Детально розкрито значення економічної ролі, яку відіграє для економіки країни застосування імпорتنих та експортних мит і квот, прихованих та фінансових методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності тощо.

В результаті вивчення теоретичного матеріалу та виконання практичних завдань студент повинен вміти розраховувати економічну вигоду від участі країни у міжнародній торгівлі, складати формули торговельних угод на рівні країн, розраховувати економічні наслідки для країни від запровадження нею експортних та імпорتنих мит і квот, внутрішніх та експортних субсидій тощо.

Дана книга є другою частиною практикуму і носить назву „Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”. Вона використовується студентами, які навчаються за освітньо-кваліфікаційним рівнем „спеціаліст”.

В цій частині практикуму розглянуто питання укладання зовнішньоекономічних договорів, прогнозування експортних та імпорتنих договірних цін, особливості здійснення розрахунків між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності за допомогою міжнародних акредитивів та інкасо, механізми застосування валютних застережень у зовнішньоекономічних договорах, порядок розрахунку митних платежів при перетині вантажами державного кордону України, методики розрахунку економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності та ін.

Дана частина практикуму складається з 12-ти практичних занять (завдань), кожне із яких має теоретичну і практичну частину, багатоваріантні завдання для індивідуального виконання, питання для самоконтролю.

В результаті вивчення теоретичного матеріалу та виконання практичних завдань студент повинен вміти складати зовнішньоекономічні договори та визначати їх вартість, правильно користуватись Міжнародними правилами „Інкотермс-2000”, складати необхідні документи у випадку застосування міжнародних акредитивів та інкасо, розраховувати економічну вигоду від участі підприємства у зовнішньоекономічній діяльності тощо.

Третя частина практикуму носить назву „Глобальні закономірності розвитку сучасного ринку”. Вона використовується студентами, що навчаються за освітньо-кваліфікаційним рівнем „магістр”. В цій частині практикуму розглянуто питання функціонування сучасного ринку в умовах інтернаціоналізації та глобалізації світової економіки; наведені методики обґрунтування економічної доцільності інтеграції країни в економічні союзи та створення спільних підприємств, участі у роботі міжнародних виставок та ярмарок, здійснення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності валютних операцій тощо.

В результаті вивчення теоретичного матеріалу та виконання практичних завдань студент повинен вміти застосовувати сучасні теорії функціонування світового ринку для аналізу економічних процесів, що відбуваються у світі, будувати часткову та загальну моделі рівноваги в міжнародній торгівлі товарами, розраховувати та аналізувати ефективність участі підприємства в роботі міжнародних виставок та ярмарок, визначати курси валют тощо.

Даний практикум може бути використаний студентами спеціальності „Менеджмент організацій” для вивчення дисциплін „Основи ЗЕД”, „Менеджмент ЗЕД”, „Глобальні закономірності розвитку світового ринку”, „Укладання зовнішньоекономічних договорів і контрактів”, а також студентами та магістрантами всіх спеціальностей та форм навчання при вивченні дисципліни „Зовнішньоекономічна діяльність”.

1

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

Тема. Прогнозування експортної контрактної ціни в умовах конкурентного ринку

Мета: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички з розрахунку відпускної ціни на продукцію технічного призначення, що знаходиться на складі експортера, шляхом порівняння технічних показників даної продукції з цінами та технічними показниками продукції інших іноземних виробників (конкурентів), а також прогнозування експортної контрактної ціни в умовах конкурентного ринку.

1.1 Теоретична частина

1.1.1 Загальні відомості про світові ціни

Є багато означень поняття „ціна”. Ціна – це грошовий вираз вартості товару. Або ціна товару – це грошова сума, яку потрібно викласти за певний товар. Або ціна – це форма суспільної оцінки ресурсів, товарів, послуг. Зазначені означення поняття ціни не можуть бути цілковито об’єктивними, оскільки одні з них віддзеркалюють інтереси виробників, а інші – інтереси споживачів.

Сучасний світовий ринок являє собою надскладну систему взаємодії різних національних, галузевих та регіональних ринків, на яких за певними цінами продаються та купуються найрізноманітніші товари і послуги. Якщо продаж-купівля товарів і послуг здійснюється між продавцями та покупцями, які є суб’єктами зовнішньоекономічної діяльності різних країн, то ціни, за якими здійснюються угоди, вважаються світовими цінами.

Світова ціна – це ціна, за якою здійснюється реалізація товару на світовому ринку. Світова ціна на товар формується на основі середньосвітових витрат праці на виробництво даного товару під впливом співвідношення попиту та пропозиції на цей товар з врахуванням дії багатьох інших чинників (факторів). Серед цих чинників (факторів) можна виділити:

- величину витрат виробників (експортерів);
- існуючу кон’юнктуру ринку, співвідношення попиту і пропозиції на товар;
- якість товарів та послуг;
- присутність або відсутність в торгових угодах посередників;
- застосування різних надбавок або знижок;
- стадію життєвого циклу товару;
- стан конкуренції в галузі;
- вид обраної цінової політики (стратегії);
- наявність або відсутність в країнах митних та податкових бар’єрів;

- темпи розвитку науково-технічного прогресу, ймовірність появи новітніх технологій;
- фазу економічного циклу розвитку певної країни;
- міру державного втручання в процес ціноутворення і т.ін.

Всі ці фактори з різних сторін впливають на формування так званої світової ціни.

Особливості світових цін.

1. Вони офіційно *не зафіксовані в жодному документі*. Світові ціни – це просто об'єктивна реальність. За типові світові ціни зазвичай приймають ціни на товар, що зафіксовані в угодах між найкрупнішими продавцями та покупцями даного товару або як ціни основних світових торгових центрів. Наприклад, світовими цінами на пшеницю й алюміній вважаються експортні ціни Канади, на пиломатеріали – експортні ціни Швеції, на хутро – ціни Санкт-Петербурзького та Лондонського аукціонів, на чай – ціни аукціонів у Коломбо, Калькутті та Лондоні.

2. Світові ціни формуються на *основі дії закону вартості*, але з тією особливістю, що закон вартості регулює обмін товарів на світовому ринку на основі середньосвітових витрат праці, а на внутрішньому ринку – на основі національних витрат праці. Звідси, світові ціни будуть відрізнятися від внутрішніх цін. Якщо світова ціна вища, ніж внутрішня, то тоді вигідно продавати товари на світовому ринку, якщо ж світова ціна нижча внутрішньої, то тоді вигідно купувати товари на світовому ринку.

Примітка. В наш час дане твердження вважається дещо спрощеним, оскільки витрати праці віддзеркалюють лише кількісну сторону праці, але не визначають її результативність. Результати праці проявляються в так званій цінності (корисності) товару. Не випадково, в минулому, у перекладах праць А. Сміта, Д. Рікардо, Жан-Батист Сея та інших представників класичної школи політекономії англійське слово „value” (німецьке „wert”) завжди перекладалось як „цінність”. Термін „вартість” вперше почав використовуватись в перекладах творів К. Маркса та Ф. Енгельса.

3. Світові ціни формуються *під впливом співвідношення попиту і пропозиції* на товар. Разом з тим, в умовах транснаціонального характеру виробництва на величину попиту все більше впливають так звані нецінові фактори: реклама, якість післяпродажного обслуговування товарів тощо.

4. Світові ціни *змінюються не так швидко*, як внутрішні, тобто світові ціни більш консервативні. Це пояснюється тим, що вони формуються в середовищі, в якому перелив капіталу із менш ефективних виробництв в більш ефективні стримується різними суб'єктивними та об'єктивними причинами (віддаленість країн, економічна політика держав тощо). Це консервує світові ціни, особливо на ряд традиційних товарів та послуг, що створює вигідні умови торгівлі для одних країн і не вигідні – для інших.

5. Світові ціни *відносно рухомі*. Вони постійно відхиляються від свого середнього значення (хоча і не так швидко) під впливом найрізноманітніших чинників (факторів), зазначених вище.

6. Світові ціни пов'язані з внутрішніми цінами певним чином.

Так, при експорті продукції (рис. 1.1) потрібно враховувати, що світова ціна не включає в собі ні субсидій, ні податкових пільг тощо, що можуть надаватися експортерам країною, що здійснює експорт. Тому спочатку потрібно визначити, якою буде ціна експортної продукції без врахування відповідних пільг, що мають експортери, а вже потім приймати рішення щодо можливості експорту продукції.

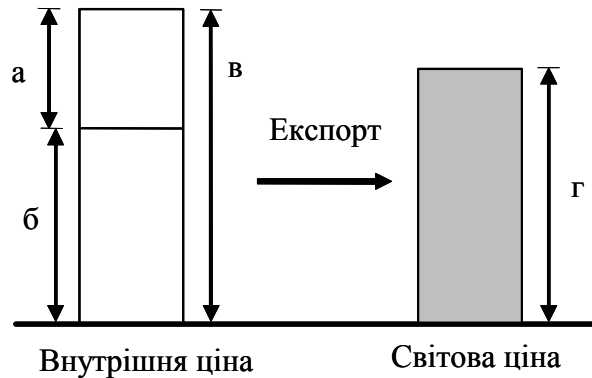


Рисунок 1.1 – Зв'язок між світовою та внутрішньою ціною при експорті товарів:

- а) вартість пільги; б) внутрішня ціна з врахуванням наданої пільги; в) реальна ціна товару, тобто ціна, якою вона повинна була б бути на внутрішньому ринку; г) світова ціна

Якщо світова ціна (г) буде нижча за реальну внутрішню (в), то експортувати продукцію буде не вигідно (за виключенням інших мотивів, наприклад, захоплення ринку, придушення конкурентів тощо).

При імпорті продукції потрібно враховувати, що вартість придбаних товарів (рис. 1.2) потрібно збільшити на величину сплаченого мита.

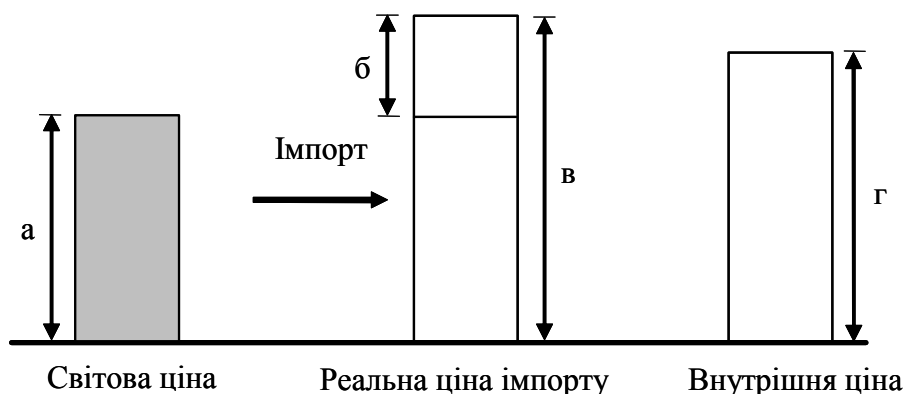


Рисунок 1.2 – Зв'язок між світовою та внутрішньою ціною при імпорті товарів:

- а) світова ціна; б) вартість мита; в) реальна ціна імпортного товару; г) внутрішня ціна на аналогічний товар

Якщо реальна ціна імпортного товару (в) стане більша за внутрішню ціну (г), то імпортувати такий товар також буде не вигідно.

7. Світові ціни мають *дуже високий рівень диференціації*, тобто паралельне існування великої кількості цін на один і той же товар. До основних форм диференціації відносяться:

- транспортна (географічна);
- спеціальна;
- ринкова;
- технічна (параметрична);
- система цінових знижок;
- стимулювальна;
- дискремінаційна.

Транспортна (географічна) диференціація обумовлюється різною віддаленістю виробників від покупців. Для транспортної (географічної) диференціації характерні такі варіанти:

- використання *відпускної ціни* товару, що знаходиться на складі виробника (експортера). В цьому випадку покупець (імпортер) бере на себе всі витрати з доставки товару від складу експортера до свого складу;

- використання для всіх покупців *єдиної ціни*. В цьому випадку до ціни включаються усереднені транспортні витрати з доставки товару від складу виробника до складу покупця. Зрозуміло, що більш віддалений покупець буде мати певну економію на транспортних витратах, і, навпаки, близько розташований покупець буде втрачати на транспортних витратах;

- використання для покупців, що знаходяться в певній географічній зоні, так званих *зональних цін*. В цьому випадку для покупців, які знаходяться в межах певної географічної зони, немає цінових переваг;

- використання так званих *базисних цін*, тобто єдиних цін, за якими виробник здійснює реалізацію продукції з заздалегідь обумовленого пункту. Продукція в цей пункт може доставлятися виробником з різних місць, а реалізація цієї продукції покупцям здійснюється за єдиними цінами.

Спеціальна диференціація обумовлюється використанням різної валюти в розрахунках за придбаний товар. Чим стабільніша валюта, тим нижчою буде ціна товару.

Ринкова диференціація обумовлюється рівнем організованості ринку, мірою інформованості продавців та покупців і т. ін. Чим організованішим буде ринок, тим меншим буде розкид цін.

Технічна (параметрична) диференціація обумовлюється різними якісними та кількісними характеристиками аналогічних товарів, особливо машин та обладнання.

Диференціація за допомогою системи цінових знижок застосовується для того, щоб спонукати покупця або найшвидше купити товар, або купити велику партію товару, або купити товар наприкінці сезону тощо.

Стимулювальна диференціація застосовується з метою стимулювання збуту. Так, у роздрібній торгівлі часто застосовується так звана *ціна-*

приманка, яка передбачає суттєве зниження ціни товару відносно відомих торгових марок з метою забезпечення особливої привабливості пропозиції.

Поширеною є практика застосування *цін спеціальних заходів*, які діють в межах спеціальних ділових акцій; проведення *сезонного або ювілейного розпродажу* товарів; застосування *пільгових процентних ставок* при реалізації товару в кредит, що дає змогу продавати товар без знижок (особливо поширена при продажу легкових автомобілів); використання *премій* (компенсацій) покупцю, який придбав товар у роздрібній торгівлі (наприклад, оплата купонів). При цьому фірма часто сподівається на те, що не всі її клієнти зможуть вчасно оформити та відправити необхідні для отримання премії папери.

Дискримінаційна диференціація забезпечується реалізацією товару за різними цінами без врахування величини витрат. Установлення дискримінаційних цін може відбуватися в різних формах:

- з врахуванням особистості покупців, коли різні покупці можуть платити різні ціни за один і той же товар;
- з врахуванням певного варіанта компонування товару, коли різні варіанти компонування товару реалізуються за різними цінами без врахування різниці у витратах;
- з врахуванням місцезнаходження покупця (імпортера), коли товар реалізується за різними цінами в різних місцях, хоча витрати на його виробництво однакові;
- з врахуванням часу, коли ціни на товар змінюються в залежності від сезону, дня тижня або години доби;
- з врахуванням якості обслуговування та особливих запитів споживачів. Наприклад, новий автомобіль, пофарбований фарбою „Металік” коштує дорожче аналогічного автомобіля, який пофарбований іншою фарбою аналогічної вартості.

1.1.2 Класифікація світових цін

Для світових цін характерні певні *глобальні тенденції*. Так, за одними товарними групами світові ціни поступово зростають (промислові товари, машини й устаткування, металорізальні верстати і т. ін.), а за іншими товарними групами, навпаки, зменшуються (сировина, продовольство, цукор, пшениця тощо).

Тому сьогодні в світі діє величезна кількість світових цін. Так, за *сферою товарного обігу* розрізняють:

- оптові ціни на промислову продукцію;
- ціни на продукцію будівництва;
- закупівельні ціни;
- тарифи вантажного та пасажирського транспорту; роздрібні ціни; тарифи на платні послуги населенню та інші.

За територіальною ознакою ціни бувають: єдині; поясні; зональні (регіональні). В залежності від міри державного регулювання ціни поділяються на вільні, регульовані, фіксовані.

Заслужує на увагу класифікація світових цін за способом фіксації, за якою світові ціни поділяються на опубліковані та розрахункові. До опублікованих цін відносяться преїскурантні та довідникові ціни, ціни біржових котирувань, ціни реальних угод найбільших компаній. Розрахункові ціни – це ціни виробників промислового обладнання, яке виготовляється за індивідуальними замовленнями. Такі ціни ще називаються договірними.

Преїскурантні ціни – це ціни, що встановлюються на стандартизовану кінцеву продукцію. Ознаки преїскурантних цін:

- це усереднені ціни, які фіксуються виробником незалежно від системи реалізації кінцевої продукції (через посередників або власну мережу);
- це ціни, які визначаються переважно для товарів, що надходять в роздрібну торгівлю;
- це ціни, які є єдиними для всіх споживачів;
- це ціни, які публікуються в спеціальних каталогах.

Довідкові ціни – встановлюються на однорідну продукцію різних виробників шляхом проведення узгодженої цінової політики основними товаровиробниками даної продукції. Довідкові ціни являють собою базисні ціни, тобто ціни, за якими відпускаються товари певної якості у певному пункті. Наприклад, базисні ціни в металургії визначаються ціною найбільшої фірми, що знаходиться в даному пункті. Разом з тим, в залежності від якості продукції та значення її кількісних показників (параметрів), ціни різних товаровиробників можуть різнитися.

В умовах глобалізації все поширенішими стають так звані внутрішньокорпоративні ціни. З одного боку, ці ціни виступають зовнішньоторговельними цінами, що діють в окремих країнах, а з іншого боку, є трансфертними цінами, за якими здійснюються планування та контроль діяльності корпорацій. За зовнішньоторговельними цінами укладаються зовнішньоекономічні угоди. Трансфертні ціни застосовуються при розрахунках за поставки товарів в рамках міжнародних об'єднань та транснаціональних корпорацій; дані ціни використовуються при плануванні поставок напівфабрикатів, деталей, вузлів, комплектувальних виробів тощо.

1.1.3 Теоретичні та практичні основи визначення цін

В теорії ціноутворення можна виділити три основні напрямки:

- витратне ціноутворення;
- суб'єктивне маржинальне ціноутворення;
- об'єктивне маржинальне ціноутворення (теорія неокласичного синтезу).

Витратне ціноутворення базується на теорії трудової вартості (А. Сміт, К. Маркс). Дана теорія передбачає, що формування ціни здійсню-

ється в основному у сфері виробництва, тому дана теорія вивчає вплив на ціну виключно одного фактора – пропозиції (тобто, відбувається абсолютизація пропозиції). Головним критерієм ціноутворення визнаються суспільно необхідні витрати праці на виробництво певної продукції. Суспільно необхідні витрати праці формуються із витрат минулої праці, тобто спожитих в процесі виробництва машин, обладнання, сировини тощо та витрат живої праці. Звідси у вартість товару входить вартість спожитих засобів виробництва та величина знову створеної вартості. Сама процедура ціноутворення носить переважно адміністративний характер. Калькулювання ціни здійснюється на базі нормативних витрат праці і виробництва. Ринковий попит на формування ціни за даною теорією не відіграє значної ролі.

Суб'єктивний маржинальний напрямок в ціноутворенні був сформований на базі теорії граничної корисності, яка була створена протягом 1871–1873 рр. завдяки фундаментальним роботам В. Джевонса, К. Менгера, Л. Вальраса. Базою ціни, на їх думку, повинна виступати категорія граничної корисності як міра переваги, яку споживач віддає даному конкретному товару із певного набору інших товарів. Чим більшою буде величина граничної корисності, тим вищою повинна бути ціна даного товару. Показник граничної корисності MU розраховується за формулою:

$$MU = \frac{U}{Q}, \quad (1.1)$$

де U – приріст величини корисності (в абсолютних або відносних одиницях);

Q – приріст обсягу виробництва, шт.

Неоднозначність застосування даної теорії полягає в складності кількісного виміру корисності товару. Є три базові концепції, які пропонують власні підходи до розв'язання цього питання: кардиналістська, ординалістська та концепція виявлених переваг.

Кардиналістська концепція (В. Джевонс, К. Менгер, Л. Вальрас) базується на психологічних відчуттях та передбачає можливість безпосереднього виміру корисності товару шляхом підрахунку суб'єктивних оцінок (наприклад, балів) при його купівлі.

В *ординалістській* концепції, створеній англійськими економістами Ф. Еджуортом, В. Парето, Е. Е. Слуцьким в 1906–1936 рр., обґрунтовується відносне вимірювання корисності за принципом набору шкал з використанням кривих байдужості. Криві байдужості, введені Ф. Еджуортом, являють собою графічну інтерпретацію рівноцінності споживчого вибору між двома пропонованими товарами, що має місце по всій довжині кривої байдужості.

В *концепції виявлених переваг*, яка була запропонована в 1948 р. американським економістом П. Самуельсоном, в центрі визначення корисності

товарів знаходиться індивідуальний вибір споживачів, який, в свою чергу, визначався дослідним шляхом протягом певного періоду часу.

Аналіз наведених концепцій показує, що всі вони мають високий рівень абстрактності, а сам процес формування ціни переноситься із сфери виробництва в сферу обігу, тобто, відбувається абсолютизація попиту.

Об'єктивний маржиналістський напрямок в ціноутворенні (або теорія неокласичного синтезу в ціноутворенні) сформувався наприкінці 90-х років XIX сторіччя завдяки науковим працям відомого англійського економіста А. Маршала. В маржиналістській теорії попит розглядається як складна багатофакторна функція, в якій акумулюються тип ринкової структури, характер конкурентних відносин, пропозиція товарів та міра їх диферентності (різниці), існуючі рівні цін, фінансовий стан споживачів тощо. Калькуляційний аспект маржиналістської теорії ціни полягає в тому, що в розрахунок ціни включаються тільки ті витрати, які безпосередньо пов'язані з виробництвом продукції (так звані змінні витрати). За короткий проміжок часу фірма повинна відшкодувати всі змінні витрати з тим, щоб забезпечити нижню межу постійних витрат. Для цього здійснюється розрахунок так званої точки беззбитковості.

На основі теоретичних концепцій ціноутворення були розроблені різні методів ціноутворення, до основних з яких відносяться:

- договірне ціноутворення на принципом „середні витрати плюс прибуток”;
- ціноутворення на основі участі фірми в конкурентних торгах;
- ціноутворення на основі аналізу беззбитковості і отримання бажаного прибутку;
- ціноутворення на основі прогнозування цінності товару;
- ціноутворення на основі використання преїскурантних цін;
- ціноутворення на основі орієнтації на ціни конкурентів;
- ціноутворення на основі застосування маркетингового підходу;
- ціноутворення на основі застосування спеціальних методів розрахунку ціни та ін.

Договірне ціноутворення за принципом „середні витрати плюс прибуток” досить популярне, оскільки виробники продукції більше знають про власні витрати на її виробництво, ніж про попит на дану продукцію на світовому ринку.

Переваги методу:

- досить простий;
- зменшує цінову конкуренцію між фірмами, оскільки ціни різних фірм розраховуються за однаковими формулами та будуть подібними;
- достатньо справедливий як до виробників, так і до споживачів, оскільки всі вони можуть брати участь у процесі калькулювання ціни.

Недоліки методу: традиційно орієнтується на виробництво і практично не враховує величину попиту на дану продукцію.

Договірне ціноутворення має два основних напрямки:

- визначення ціни на основі розрахунку повної собівартості одиниці продукції;
- визначення ціни на основі розрахунку тільки прямих витрат на виробництво одиниці продукції.

Визначення ціни за першим напрямком базується на розрахунку повної собівартості як суми всіх прямих (змінних) та непрямих (постійних) витрат в розрахунку на одиницю продукції. Складність даного методу полягає у тому, що досить часто неможливо точно здійснити перерахунок непрямих (постійних) витрат на одиницю продукції. Це завжди здійснюється певним умовним способом і може спричинити неточний розрахунок самої собівартості одиниці продукції. Даний метод визначення ціни характерний для фірм, які займають домінуюче положення на ринку, випускають унікальну продукцію тощо.

Визначення ціни за другим напрямком передбачає врахування тільки тих витрат, які безпосередньо відносяться до виробництва даного виробу, тобто прямих (змінних) витрат. Даний метод передбачає встановлення ціни на мінімальному рівні, достатньому для покриття витрат на виробництво конкретної продукції. Даний метод ціноутворення може бути використаний в умовах несприятливого конкурентного середовища; коли фірма ставить за мету зберегти обсяги збуту; при проникненні фірми на нові ринки тощо.

Суттєвою складовою договірною ціноутворення є визначення норми прибутковості (або рентабельності). *Норма прибутковості* показує, яку величину прибутку (відносно витрат) планує отримати фірма від реалізації даного товару. Норма прибутковості залежить від великої кількості факторів і визначається фірмою за *цільовою ознакою*, тобто залежно від тих цілей, досягнення яких ставить перед собою фірма на визначений термін.

Ціноутворення на основі участі фірми в конкурентних торгах застосовується у випадках, коли фірма бере участь в конкурсі на отримання підрядних робіт. В цьому випадку фірма бере за основу очікувані цінові пропозиції конкурентів. Якщо фірма бажає отримати контракт, вона повинна запропонувати покупцеві (замовнику) ціну нижчу, ніж це зроблять конкуренти.

Ціноутворення на основі аналізу беззбитковості і отримання бажаного прибутку полягає в тому, що фірма намагається встановити таку ціну, яка забезпечить отримання бажаного обсягу прибутку. Для цього розраховується так званий маржинальний дохід (різниця між доходом та прямими (змінними) витратами). Одна частина маржинального доходу йде на покриття постійних витрат, а решта – складає прибуток фірми. В основі методу лежить розрахунок точки беззбитковості.

Точка беззбитковості – це такий рівень (обсяг) виробництва (або обсяг реалізації), при якому в діяльності підприємства відсутній як прибуток, так і збитки, тобто дохід від реалізації продукції повністю покриває

витрати на її виробництво. Точку беззбитковості $X_{\text{без}}$ можна розрахувати за формулою:

$$X_{\text{без}} = \frac{\text{ПВ}}{\text{Ц} - \text{ЗВ}} \text{ нат. од. (шт.)}, \quad (1.2)$$

де ПВ – постійні витрати на виробництво продукції, грн.;

Ц – ціна реалізації одиниці продукції, яка „очищена” від податків, грн./шт.;

ЗВ – змінні витрати на виробництво одиниці продукції, грн./шт.

Якщо фірма виробляє декілька видів продукції, то загальна умовна точка беззбитковості розраховується за формулою:

$$X_{\text{без}} = \frac{\text{ПВ}}{\sum_{i=1}^n (\text{Ц}_i - \text{ЗВ}_i) \cdot \alpha_i}, \quad (1.3)$$

де Ц_i – ціна реалізації одиниці i -го виду продукції, грн.;

ЗВ_i – змінні витрати на виробництво одиниці i -го виду продукції, грн.;

α_i – питома вага i -го виду продукції в загальному обсягу виробництва, у відносних одиницях.

Тоді прогнозований випуск кожного виду продукції $X_{i(\text{без})}$, при якому досягається загальна умовна точка беззбитковості, розраховується за формулою:

$$X_{i(\text{без})} = X_{\text{без}} \cdot \alpha_i, \quad (1.4)$$

де $X_{\text{без}}$ – загальна умовна точка беззбитковості, шт.

Для того, щоб скористуватись даним методом ціноутворення, потрібно оцінити повні витрати фірми при різних програмах виробництва товарів, спрогнозувати очікувані обсяги виробництва товарів, визначити величину прибутку, який є бажаним для фірми в плановому періоді.

Недоліки даного методу:

- використання для визначення ціни обсягу виробництва, який, в свою чергу, залежить від ціни товару;

- відсутність залежності між ціною та попитом, в результаті чого розрахована ціна може виявитися необґрунтованою.

Ціноутворення на основі прогнозування цінності товару базується на розрахунку обсягу попиту на даний товар з врахуванням цінності даного товару, яку визначає споживач. Даний метод ціноутворення є найтруднішим. При використанні даного методу фірма виходить із того, що у споживача складається певне співвідношення між цінністю товару та його ці-

ною. І дане співвідношення споживач постійно враховує при порівнянні даного товару з аналогічними товарами, які випускають інші фірми.

Для прогнозування обсягу попиту використовують три основні показники:

- коефіцієнт прямої еластичності за ціною;
- коефіцієнт перехресної еластичності за ціною;
- коефіцієнт еластичності за доходом.

Коефіцієнт прямої еластичності за ціною $K_{пр}$ показує, як змінюється попит на товар при зміні ціни на 1%, і розраховується за формулою:

$$K_{пр} = \frac{\Delta Q\%}{\Delta Ц\%}, \quad (1.5)$$

де $\Delta Q\%$ – зміна попиту на товар;

$\Delta Ц\%$ – зміна ціни на товар.

Якщо $K_{пр} > 1$, то попит еластичний, тобто незначна зміна ціни приводить до значної зміни обсягу попиту. В короткому періоді часу для виробника вигідно, щоб попит був еластичний.

Якщо $K_{пр} < 1$, то попит нееластичний, тобто навіть значна зміна ціни практично не приводить до зміни обсягу попиту. В тривалому періоді часу для виробника вигідно, щоб попит був нееластичний, оскільки у нього буде можливість більше маніпулювати ціною.

Коефіцієнт перехресної еластичності за ціною $K_{пер}$ показує, як змінюється попит на один товар при зміні ціни на інший товар на 1%, і розраховується за формулою:

$$K_{пер} = \frac{\Delta Q_B\%}{\Delta Ц_A\%}, \quad (1.6)$$

де $\Delta Q_B\%$ – зміна попиту на товар „Б”;

$\Delta Ц_A\%$ – зміна ціни на товар „А”.

Якщо $K_{пер} > 0$, то товари „А” і „Б” взаємозамінні, тобто зміна (наприклад, зменшення) ціни на товар „А” викликає зміну (також зменшення) попиту на товар „Б”.

Якщо $K_{пер} < 0$, то товари „А” і „Б” доповнюють один одного, тобто зміна (наприклад, зменшення) ціни на товар „А” викликає зміну (навпаки, збільшення) попиту на товар „Б”.

Якщо $K_{пер} = 0$, то товари „А” і „Б” незалежні.

Коефіцієнт еластичності за доходом $K_{пр(д)}$ показує, як змінюється попит на товар при зміні доходів споживачів на 1%, і розраховується за формулою:

$$K_{пр(д)} = \frac{\Delta Q\%}{\Delta Д\%}, \quad (1.7)$$

де $\Delta Q\%$ – зміна попиту на товар;

$\Delta D\%$ – зміна доходів споживачів.

Якщо $K_{\text{пр(д)}} < 0$, то товари, які виробляються фірмою, низької якості, оскільки зі зміною (збільшенням) доходів споживачів попит на товари зменшується.

Якщо $K_{\text{пр(д)}} > 0$, то товари, які виробляються фірмою, мають добру якість, оскільки зі зміною (збільшенням) доходів споживачів попит на товари зростає.

Якщо $0 < K_{\text{пр(д)}} < 1$, то товари є товарами першої необхідності. Попит на такі товари – нееластичний.

Якщо $K_{\text{пр(д)}} > 1$, то товари є товарами розкоші і немає межі їх насиченню. Попит на такі товари – еластичний.

Складність застосування даного методу ціноутворення полягає у складності визначення реакції споживачів на зміни цін на ті чи інші товари. Вивчення реакції споживачів базується на аналізі даних попереднього періоду за допомогою застосування методу регресії, екстраполяції отриманих результатів на майбутнє, проведенні на ринку експериментів з різними цінами, врахуванні психологічних факторів у поведінці споживачів (так званих „ефекту наслідування”, „ефекту снобізму” тощо).

Примітка. Снобізм – погляди, манери, поведінка, які притаманні снобу. Сноб – людина, яка вважає себе носієм вищої інтелектуальності та вишуканих смаків.

Даний метод ціноутворення має певні складнощі у застосуванні, але він найбільше відповідає конкретному ринку товарів.

Ціноутворення на основі використання преїскурантних цін передбачає, що ціна на кінцеву продукцію розраховується на основі стабільних цін, які зазначені в преїскурантах, що їх видають фірми-виробники. В цьому випадку дрібні покупці практично не мають можливості впливати на загальний рівень цін, які встановлюють виробники промислової продукції, і тому повинні просто їх враховувати при калькулюванні цін на власну продукцію. Великі фірми, використовуючи преїскурантні ціни, мають змогу впливати на їх величину навіть тоді, коли ці ціни є постійними.

Ціноутворення на основі орієнтації на ціни конкурентів застосовується в умовах конкуренції, коли на ринку діє велика кількість фірм, які випускають однорідну та подібну продукцію. В цьому випадку, при встановленні ціни на свою продукцію, фірма визначає своє конкурентне становище на ринку, аналізує та порівнює показники власної продукції з продукцією конкурентів тощо. Різновидами даного методу є такі методи:

- *орієнтація на ринкові ціни*, коли кожен продавець визначає ціни, виходячи із рівня цін, що склався на даному ринку, не порушуючи при цьому традицій ринку. Такий метод використовується для визначення цін на товари, що важко піддаються диференціації: цемент, цукор тощо;

- *формування ціни шляхом слідування за цінами фірм-лідерів*, коли фірма встановлює свої ціни, виходячи із цін фірм-лідерів. В цьому випадку

ціни кожної фірми обмежені певними рамками і не можуть бути вищими за відповідні ціни фірм-лідерів;

- *орієнтація на ціни, що діють в даному сегменті ринку*, застосовується для товарів, для яких навіть незначна зміна ціни викликає суттєву зміну обсягу продажу. Це такі товари, як шоколад, сік тощо. Підвищення ціни на такі товари можна здійснювати лише шляхом покращення упаковки, дизайну тощо, що надає товару більшу привабливість і частково нейтралізує можливий негативний ефект від підвищення ціни;

- *орієнтація на престижні ціни* характерна для таких товарів, як коштовності, норкові шуби, чорна ікра тощо. Якщо такі товари будуть продаватися за низькими цінами, то вони стануть легкодоступними та втратять свою головну ознаку – привабливість для престижних клієнтів. Тому такі товари потрібно продавати за цінами, які будуть вищими за звичайні, що буде також вагомим важелем для споживачів, які розраховують на демонстраційний ефект від зроблених покупок.

Ціноутворення на основі застосування маркетингового підходу базується на встановленні тісного зв'язку між ціною товару та попитом споживачів, їх платоспроможністю, критеріями оцінювання життєвих цінностей, стилем життя тощо. Тому у визначенні ціни потрібно йти не від собівартості товару, а від вимог ринку та споживачів. Важливо тільки розрахувати межі ціни продажу, а конкретна ціна реалізації товару визначається в процесі безпосереднього ділового контакту між продавцем (зазвичай, дистриб'ютором) та покупцем.

Ціноутворення на основі застосування спеціальних методів розрахунку ціни використовується тоді, коли існують певні залежності між ціною продукції та її параметрами. До основних різновидів даного методу відносяться:

- метод питомої ваги;
- нормативно-параметричний та параметричний методи;
- агрегатний метод та інші.

Метод питомої ваги застосовується у тому випадку, коли існує пряма залежність між основними параметрами виробу та ціною.

Нормативно-параметричний метод застосовується тоді, коли існує пряма залежність між параметрами виробу, які визначають споживчу або експлуатаційну цінність виробу, та нормативними витратами на досягнення цих параметрів. *Параметричний метод* передбачає зіставлення показників якості аналогічних виробів, їх оцінювання та розрахунок ціни виробу, виходячи із існуючого рівня цін з врахуванням якості та споживчих властивостей виробу. В результаті формується так званий параметричний ряд виробів. Параметричний ряд – це група виробів, які характеризуються єдністю призначення та загальністю технологічних процесів виготовлення (телевізори, радіоприймачі тощо). Різновидом виступає бальний метод (в легкій та харчовій промисловості), який застосовується тоді, коли неможливо кількісно оцінити параметри виробів.

Агрегатний метод застосовується тоді, коли виріб складається із самостійних частин, кожна із яких має власну ціну. В цьому випадку загальна ціна визначається як сума цін окремих частин.

Застосування вищезазначених методів ціноутворення здійснюється з врахуванням цінової політики фірми.

1.1.4 Цінова політика фірми у зовнішньоекономічній діяльності

Цінова політика фірми – це вибір такого методу ціноутворення та встановлення таких цін, які дозволили б досягти тих цілей, що їх визначила фірма на визначену перспективу.

Розроблення цінової політики (яке можна трактувати як сукупність стратегічних та тактичних дій фірми) починається з виявлення основних задач фірми. Найпростіший підхід до цього питання полягає в припущенні, що головна мета фірми – збільшення прибутку. Але у фірми можуть бути й інші цілі, безпосередньо не пов'язані зі збільшенням прибутку. Наприклад:

- намагання продавати товари споживачам за помірними цінами;
- не допустити появи звинувачень на адресу фірми у намаганні монополізувати ринок;
- збільшити частку продукції фірми на ринку, навіть якщо це скоротить доходи фірми;
- максимізувати доходи акціонерів фірми;
- рівномірно (або іншим чином) розподілити у часі доходи фірми;
- не допустити появи негативної суспільної думки про діяльність фірми;
- уникнути банкрутства фірми на даному етапі її розвитку;
- не допустити конфліктів з власними працівниками;
- покращити імідж фірми, навіть за рахунок зменшення її доходів, та багато інших.

Для досягнення даних цілей фірма може використовувати різні види цінових стратегій: збереження фірми на тому чи іншому ринку; максимізації доходу; максимізації прибутку; максимізації збуту; „зняття вершків”; „проникнення на ринок”; лідерство у якості та інші.

Стратегія збереження фірми застосовується тоді, коли на певному ринку з'являються сильні конкуренти або різко та суттєво змінюється попит на товар. В цьому випадку, щоб продовжити бізнес, виробники знижують ціни на свою продукцію та ліквідують запаси, якщо вони існують.

Стратегія максимізації доходу (виручки) застосовується тоді, коли певний товар виробляється корпоративно і складно точно підрахувати витрати на його виробництво по всіх підрозділах. Для визначення ціни в цьому випадку потрібно вивчити та врахувати величину попиту на даний товар та залежність попиту від ціни тощо.

Стратегія максимізації прибутку передбачає встановлення такої ціни, яка б гарантувала отримання максимального прибутку. Така стратегія

характерна для виробників, що займають певне монополічне становище на ринку і коли для продукції, яку вони виробляють, характерний еластичний попит за ціною. В цьому випадку виявляється залежність між попитом на товар та ціною на нього (яка в певних межах має лінійну залежність), визначаються величини прямих та непрямих витрат на виробництво одиниці продукції для кожного із варіантів ціни. Для визначення оптимальної ціни використовується відповідний математичний апарат (формула найменших квадратів). Дана цінова стратегія доцільна для короткотермінових періодів.

Стратегія максимізації збуту передбачає, що збільшення збуту продукції приводить до зменшення витрат на одиницю продукції і до збільшення прибутку. З цих міркувань ціну на продукцію встановлюють якомога нижчою, наближуючи її до мінімально допустимого рівня. Така стратегія ще носить назву „стратегія наступу на ринок”, оскільки дозволяє фірмі збільшити свою присутність на ринку. Дана стратегія буде мати успіх, коли чутливість ринку до ціни дуже висока. Дана стратегія застосовується також тоді, коли потрібно забезпечити перемогу у конкурентній боротьбі. В цьому випадку така стратегія носить назву „подолання опору конкурентів”.

Стратегія „зняття вершків” передбачає встановлення якомога високих цін завдяки значним конкурентним перевагам даної продукції. Така стратегія доцільна, якщо продукція захищена патентами, а також тоді, коли організувати її виробництво конкурентами неможливо протягом відносно короткого періоду часу. Коли попит на продукцію зменшується, фірма знижує ціну на дану продукцію, „переводить” свою увагу на інше коло споживачів та намагається отримати в новому сегменті ринку максимальну вигоду.

Стратегія „проникнення на ринок” передбачає встановлення на товар, з яким фірма виходить на ринок, максимально низької ціни, яка до того ж повинна буде нижчою за ціну конкурентів. З часом, коли споживачі звикнуть до товару, фірма може здійснити спробу підвищити ціну.

Стратегія лідерства у якості передбачає встановлення високих цін на товари з метою покриття великих витрат, пов’язаних з підвищенням якості цих товарів.

Одним із основних етапів робіт, пов’язаних з встановленням ціни, є вивчення величини попиту на товар. Як правило, ціна та попит знаходяться в оберненій залежності одне від одного, але для престижних товарів ситуація може бути протилежною. Наприклад, виробники косметики часто продають більше товарів за вищими цінами, ніж за нижчими. В цьому випадку ціна слугує для споживача ознакою високої якості. Чутливість споживачів до зміни цін визначається психологічними та економічними факторами. Так, чутливість споживачів до зміни цін буде незначною, якщо:

- товари не мають аналогів;
- споживачам не відомі товари-замінники;
- витрати споживачів на товар порівняльно невеликі відносно їх доходів;

- споживач може частину витрат на придбання товару розділити з іншими споживачами;
- товари реально використовуються в системі з раніше придбаними товарами;
- товар має високу якість, високий престиж, особливу виключність;
- споживачі не мають змоги зберігати товар тривалий час тощо.

Чим менше попит схильний до змін, тим більшу ціну може встановити виробник (продавець товару). І навпаки, чим еластичніший попит, тим більше підстав у фірми для зниження цін на свою продукцію, оскільки це може привести до збільшення збуту і, як наслідок, до збільшення прибутку.

1.2 Розрахунок відпускної ціни продукції технічного призначення, що знаходиться на складі українського експортера

Розрахунок відпускної ціни на продукцію технічного призначення, що знаходиться на складі виробника (експортера), особливо якщо ця продукція є новою, – складна та відповідальна задача, оскільки дана продукція та її технічні характеристики ще невідомі споживачам. Окрім цього, на світових ринках формування ціни здійснюється під впливом складного перетину та взаємодії різних факторів, що також ускладнює процедуру визначення достовірної відпускної ціни.

Тому при визначенні ціни на продукцію технічного призначення, яка знаходиться на складі експортера, спочатку потрібно визначитись з метою зовнішньоекономічної діяльності, обрати відповідну цінову стратегію, обґрунтувати вибір методу ціноутворення, визначити та врахувати якомога більше факторів, що будуть впливати на ціну, провести необхідні розрахунки та зробити порівняння з продукцією інших виробників (конкурентів) і зрештою зробити остаточний висновок щодо відпускної ціни продукції технічного призначення, що знаходиться на складі експортера.

Розглянемо одну із методик визначення відпускної ціни продукції, що знаходиться на складі українського виробника (експортера). Дана методика ціноутворення базується на методі, який *орієнтований на ціни конкурентів*, що виготовляють аналогічну продукцію. В подальшому розрахована відпускна ціна виступає базою для прогнозування експортної договірної (контрактної) ціни на продукцію технічного призначення в *умовах конкурентного ринку*.

Суть даної методики полягає в тому, що потрібно зібрати якомога більше технічної та економічної інформації про аналогічну продукцію, яка виготовляється іншими фірмами (виробниками, експортерами), звести цю інформацію до єдиної „розрахункової точки” шляхом врахування різних відмінностей в цій інформації, порівняти технічні та економічні параметри даної продукції з параметрами продукції інших виробників, розрахувати

величину відпускної ціни на складі експортера. Дана відпускна ціна буде найбільшою мірою відповідати ринковій ситуації, що склалася в наш час на конкурентному ринку даної продукції, і забезпечить експортеру отримання середнього рівня прибутку.

Дана методика передбачає здійснення таких етапів робіт.

1-й крок: збирають інформацію про аналогічні товари, що реалізуються на світовому ринку іншими виробниками (експортерами). До такої інформації належать:

- джерела інформації: реальні контракти, преїскуранти, пропозиції виробників, довідники, аукціони, торги, біржові угоди тощо;
- дати фіксації ціни товару в зазначеному джерелі інформації;
- валюта, в якій зафіксована ціна товару в обраному джерелі інформації;
- умови поставок товарів, визначені в контрактах;
- технічні показники аналогічної продукції інших виробників (експортерів);
- обсяги виробництва та поставок товарів;
- форми та умови розрахунків (готівкові, безготівкові, в кредит, наявність авансу тощо);
- інша інформація, що стосується предмету досліджень.

2-й крок: для кожного джерела інформації, в якому зазначена ціна товару в іноземній валюті, розраховують ціну товару в національній грошовій одиниці (гривні) Π_i на дату фіксації ціни в наявному джерелі інформації за формулою:

$$\Pi_i = \Pi_k \cdot K_{гр}, \quad (1.8)$$

де Π_k – ціна товару в іноземній валюті, яка зафіксована в кожному із наявних джерел інформації;

$K_{гр}$ – курс гривні, який був визначений Національним банком і який діяв на дату, коли була зафіксована ціна товару в кожному із наявних джерел інформації.

3-й крок: вибирають „розрахункову точку”, тобто момент часу та місце знаходження продукції, до яких будуть „зводитись” всі подальші розрахунки. За момент часу зазвичай вибирають дату можливого укладення зовнішньоекономічного договору продажу-купівлі продукції між українським експортером та іноземним контрагентом, а за місце знаходження продукції – склад експортера.

4-й крок: розраховують корегуючий коефіцієнт K_1 , який враховує той факт, що дата фіксації ціни в наявному джерелі інформації відрізняється від дати можливого укладення зовнішньоекономічного договору. Справа в тому, що за даний період часу курс гривні відносно інших валют може суттєво змінитися, і цю обставину потрібно врахувати. Корегуючий коефіцієнт K_1 розраховується за формулою:

$$K_1 = \frac{K_{гр}^p}{K_{гр}}, \quad (1.9)$$

де $K_{гр}^p$ – курс гривні, який діє (буде діяти) на дату укладення зовнішньоекономічного договору;

$K_{гр}$ – курс гривні, який діяв на дату, коли була зафіксована ціна товару в кожному із наявних джерел інформації.

5-й крок: визнають корегуючий коефіцієнт K_2 , який враховує вид джерела інформації про ціни на аналогічну продукцію.

Так, якщо ціна продукції була взята із реальних контрактів та біржових угод, аукціонів або торгів, то її можна вважати найбільш достовірною. Тому для цих випадків $K_2 = 1$.

Якщо ж ціна була взята із преїскурантів, то при укладенні договорів у покупців є певна можливість „торгуватися” з продавцем за рівень ціни і добитись її зниження. Тому для цього випадку доцільно приймати корегуючий коефіцієнт на рівні $K_2 = (0,95 - 0,99)$.

Якщо ж ціна була взята із довідників, то при укладенні договорів у покупців є більша можливість „торгуватися” з продавцем за рівень ціни і добитись її зниження. Тому для цього випадку доцільно приймати корегуючий коефіцієнт $K_2 = (0,90 - 0,94)$.

Якщо ж ціна була взята із пропозиції виробників (експортерів), то при укладенні договорів у покупців є реальна можливість „торгуватися” з продавцем за рівень ціни та знизити її. Тому для цього випадку доцільно приймати корегуючий коефіцієнт на рівні $K_2 = (0,80 - 0,89)$. Даний коефіцієнт ще носить назву „поправка на вторговування”.

6-й крок: визначають корегуючий коефіцієнт K_3 , який враховує обсяги поставок товарів і тип виробництва.

Якщо, наприклад, в наявному джерелі інформації дається інформація про поставку невеликої кількості товару, а для нашого випадку кількість товару буде значно більшою, то це дасть змогу зменшити постійні витрати в розрахунку на одиницю товару та знизити його ціну.

І навпаки, якщо в наявному джерелі інформації дається інформація про поставку великої кількості товару, а для нашого випадку кількість товару буде незначною, то це збільшить постійні витрати в розрахунку на одиницю товару та підвищить його ціну. Цю обставину і враховує корегуючий коефіцієнт K_3 .

Практичні значення корегуючого коефіцієнта K_3 для різних обсягів поставок продукції наведені в таблиці 1.1.

7-й крок: розраховують корегуючий коефіцієнт K_4 , який враховує відмінності технічних показників продукції українського експортера від технічних показників аналогічної продукції інших експортерів.

Таблиця 1.1 – Значення корегуючого коефіцієнта K_3

| Обсяги поставок товару, зазначені в обраних джерелах інформації | Можливі обсяги поставок товару українським експортером | | |
|---|--|-------------|-------------|
| | Малі | Середні | Великі |
| Малі | 1,0 | 0,85 – 0,95 | 0,7 – 0,8 |
| Середні | 1,05 – 1,15 | 1,0 | 0,85 – 0,95 |
| Великі | 1,2 – 1,3 | 1,05 – 1,15 | 1,0 |

Коефіцієнт корегування K_4 розраховується різними способами: шляхом прямого зіставлення або порівняння технічних показників продукції, шляхом застосування параметричного ряду ціноутворення, шляхом експертних оцінок тощо.

Пряме (безпосереднє) зіставлення технічних показників продукції є найпростішим. Воно ставить ціну продукції в залежність від значення її основних технічних (функціональних) параметрів (показників). Коефіцієнт корегування K_4 в даному випадку розраховуються за формулою:

$$K_4 = \left[\alpha \cdot \frac{A_2}{A_1} + \beta \cdot \frac{B_2}{B_1} + \gamma \cdot \frac{C_2}{C_1} + \dots + \eta \cdot \frac{N_2}{N_1} \right]^n, \quad (1.10)$$

де $A_2, B_2, C_2 \dots N_2$ – конкретні значення технічних параметрів продукції українського експортера;

$A_1, B_1, C_1 \dots N_1$ – конкретні значення технічних параметрів аналогічної продукції інших виробників (експортерів);

$\alpha, \beta, \gamma, \dots \eta$ – питома вага кожного із технічних параметрів в загальному рівні якості; сума всіх цих складових дорівнює 1.

n – коефіцієнт нелінійної залежності між ціною і параметрами продукції; зазвичай $\eta = (0,6 \dots 1,0)$.

Формула (1.10) використовується в тому випадку, коли збільшення значення певного технічного параметра призводить до зростання якості продукції.

Якщо ж зростання технічного параметра (наприклад, маси виробу) призводить до зниження якості продукції, то в формулі (1.10) замість

співвідношень $\frac{A_2}{A_1}, \frac{B_2}{B_1}, \frac{C_2}{C_1} \dots \frac{N_2}{N_1}$ підставляються відповідні співвідно-

шення $\frac{A_1}{A_2}, \frac{B_1}{B_2}, \frac{C_1}{C_2}, \dots \frac{N_1}{N_2}$.

8-й крок: розраховують корегуючий коефіцієнт K_5 , який враховує умови поставок товарів, зазначені в наявних джерелах інформації.

Справа в тому, що в наш час існує 13 базисних умов поставок товару, які визначають, яким чином між продавцем та покупцем розподіляються транспортні витрати, витрати на навантаження та розвантаження товару,

оплата митних формальностей тощо. Ці базисні умови позначаються EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, DEQ, DDU, DDP (Примітка. Детальніше про це дивись в практичному занятті 3).

Найменші зобов'язання для виробника (експортера) несе базисна умова EXW, яка означає, що зобов'язання експортера вважаються виконаними після того, як він передав товар покупцю (імпортеру) на складі свого підприємства. Далі всі витрати несе покупець: навантаження, оплата перевезення, страхування вантажу, сплата мита тощо.

Тому, якщо в обраному джерелі інформації зазначена базисна умова EXW, то корегуючий коефіцієнт $K_5 = 1$. Для всіх інших базисних умов поставок товару, зазначених в наявних джерелах інформації, $K_5 < 1$, тобто відпускна ціна товару на складі експортера повинна буде меншою, ніж ціна, зазначена в наявному джерелі інформації.

Найменше значення коефіцієнта K_5 буде для базисної умови DDP, яка означає, що зобов'язання експортера вважаються виконаними після того, як він передав товар покупцю на його складі і зробив митне очищення цього товару. Тому і ціна продукції, зафіксована в наявному джерелі інформації, в цьому випадку буде максимальною.

9-й крок: розраховують корегуючий коефіцієнт K_6 , який враховує зміну світової ціни на аналогічний товар за час, що пройшов між датою фіксації відпускної ціни в наявному джерелі інформації, та „розрахунковою точкою”, тобто датою можливого підписання зовнішньоекономічного договору на експорт продукції.

Даний корегуючий коефіцієнт K_6 розраховується за формулою:

$$K_6 = I_i \cdot I_{(i+1)} \cdot \dots \cdot I_{(i+n)}, \quad (1.11)$$

де I_i – індекс зростання світових цін (за кожен із років від дати фіксації ціни в наявному джерелі інформації до дати можливого підписання зовнішньоекономічного договору).

10-й крок: для кожного наявного джерела інформації визначають відповідну розрахункову відпускну ціну товару на складі українського експортера Π_i^P . Для цього користуються формулою:

$$\Pi_i^P = \Pi_i \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot K_3 \cdot K_4 \cdot K_5 \cdot K_6, \quad (1.12)$$

де Π_i – ціна товару в національній грошовій одиниці (гривні) Π_i , розрахована на дату фіксації ціни в наявному джерелі інформації, грн.;

K_1, K_2, K_3, K_4, K_5 та K_6 – корегуючі коефіцієнти, розраховані раніше за формулами (1.9) та (1.10), а також визначені в кроках 5, 6, 8 та 9.

Примітка. При використанні формули (1.12) враховуються лише ті корегуючі коефіцієнти, які дійсно є суттєвими для визначення відпускної

ціни продукції на складі експортера і які мають достатній ступінь достовірності.

11-й крок: для всіх наявних рівноцінних (!) джерел інформації визначають середню розрахункову відпускну ціну товару на складі українського експортера Ц_c^p . Для цього користуються формулою:

$$\text{Ц}_c^p = \frac{\sum_{i=1}^n \text{Ц}_i^p}{n}, \quad (1.13)$$

де Ц_i^p – розрахункова відпускну ціна товару на складі українського експортера, розрахована для наявного джерела інформації, грн.;

n – кількість наявних рівноцінних джерел інформації.

12-й крок: визначають базову відпускну ціну товару $\text{Ц}_б$ на складі українського експортера.

Розрахована за формулою (1.13) середня розрахункова відпускну ціна на складі українського експортера *орієнтована на відповідні ціни конкурентів* і не враховує власних витрат українського експортера на виробництво даної продукції. Тому після розрахунку величини Ц_i^p доцільно розрахувати ціну продукції за методом „середні витрати плюс прибуток”. Більшу із отриманих величин потрібно взяти за базову відпускну ціну $\text{Ц}_б$ на складі експортера, яка стає *внутрішнім орієнтиром для експортера*.

Примітка. Якщо більшою виявиться ціна, розрахована за методом „середні витрати плюс прибуток”, то в цьому випадку експортер закладає для себе додаткові вигоди, які обумовлені можливістю покрити власні завищені витрати на виробництво продукції. Якщо більшою виявиться ціна Ц_i^p , то в цьому випадку експортер закладає для себе додаткові вигоди, обумовлені високим технічним рівнем виготовленої продукції.

Базова відпускну ціна $\text{Ц}_б$, на якій зупинив свій вибір експортер, повинна стати об'єктом переговорів українського експортера з покупцями при укладанні зовнішньоекономічних договорів продажу-купівлі даної продукції та остаточному визначенні експортної договірної (контрактної) ціни.

1.3 Розрахунок експортної контрактної ціни

Розрахована (або прийнята) базова відпускну ціна товару $\text{Ц}_б$ на складі українського експортера є основою переговорів з покупцями даної продукції з метою подальшого визначення експортної контрактної ціни.

Експортна контрактна (договірна) ціна – це ціна продукції, яка значається в зовнішньоекономічному договорі продажу-купівлі даної про-

дукції. Зрозуміло, що для українського експортера буде вигідно, якщо ця ціна буде якомога більшою.

Для розрахунку експортної контрактної ціни доцільно здійснити такі етапи робіт.

1-й крок: розраховують корегуючий коефіцієнт K_7 , який враховує можливість продажу товарів в кредит. Зрозуміло, якщо український експортер дає змогу покупцеві придбати товари в кредит, то покупець отримує певні переваги в порівнянні з випадком, коли б він сплатив за товар одразу при його придбанні. Тому, якщо товар продається в кредит, ціна товару повинна бути вищою. Цю обставину враховує коефіцієнт K_7 , який можна розрахувати за спрощеною формулою:

$$K_7 = \frac{1}{\sum_1^n \frac{\alpha_i}{(1 + \beta)^m}}, \quad (1.14)$$

де α_i – питома вага (в відносних одиницях) чергового платежу до загальної суми контракту;

β – середньорічна ставка банківського процента за депозитами (у відносних одиницях);

n – загальна кількість платежів;

m – кількість років від дати відвантаження продукції до дати кожного наступного платежу.

Приклад. Припустимо, ціна товару, зафіксована в зовнішньоекономічному договорі, дорівнює 100000 грн. Договір укладений 1.07.2009 року. Продукція відвантажується покупцеві 1.01.2010 року. В цей день передбачена оплата 20 тис. грн. (0,2 від вартості договору). Решту коштів покупець буде перераховувати на адресу експортера щорічними платежами: 1.01.2011 р. – 10 тис. грн. (0,1 від вартості договору), 1.01.2012 р. – 20 тис. грн. (0,2 від вартості договору), 1.01.2013 р. – 50 тис. грн. (0,5 від вартості договору). Середня річна ставка банківського процента за депозитами складає 10 %.

Розрахувати значення корегуючого коефіцієнта K_7 .

Розв'язування:

$$K_7 = \frac{1}{\frac{0,2}{(1+0,1)^0} + \frac{0,1}{(1+0,1)^1} + \frac{0,2}{(1+0,1)^2} + \frac{0,5}{(1+0,1)^3}} = 1,202.$$

2-й крок: розраховують корегуючий коефіцієнт K_8 , який враховує можливість застосування авансових платежів з боку покупця на адресу експортера. Дійсно, інколи покупець сплачує експортеру продукції аванс, після чого виробник починає виготовлення продукції. В цьому випадку бі-

льші переваги отримує експортер (виробник). Тому наявність авансових платежів дає підстави для зниження ціни зовнішньоекономічного договору.

Коефіцієнт K_8 розраховується за спрощеною формулою:

$$K_8 = \frac{100 - \lambda \cdot [\alpha_1 \cdot \frac{t_1}{12} + \alpha_2 \cdot \frac{t_2}{12} + \dots + \alpha_n \cdot \frac{t_n}{12}]}{100}, \quad (1.15)$$

де λ – середньорічна ставка банківського процента за кредитами (в процентах);

$\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_n$ – питома вага авансових платежів відносно ціни товару, яка зафіксована в договорі, у відносних одиницях;

t_1, t_2, \dots, t_n – терміни авансування (в місяцях).

Приклад. Припустимо, ціна товару, зафіксована в зовнішньоекономічному договорі, дорівнює 200000 грн. Договір укладений 1.01.2010 року. Продукція буде відвантажена покупцеві через 36 місяців після укладання договору. Покупець робить авансові платежі: при укладенні договору – 40 тис. грн. (0,2 від ціни), через 12 місяців після укладення договору – 50 тис. грн. (0,25 від ціни), через 24 місяці після укладення договору – 60 тис. грн. (0,3 від ціни), решта коштів – при відвантаженні товару. Середньорічна ставка банківського процента за кредитними операціями 15 %.

Розв'язування:

Корегуючий коефіцієнт K_8 буде дорівнювати:

$$K_8 = \frac{100 - 5 \cdot (0,2 \cdot \frac{36}{12} + 0,25 \cdot \frac{24}{12} + 0,3 \cdot \frac{12}{12})}{100} = \frac{100 - 15 \cdot (0,6 + 0,5 + 0,3)}{100} = 0,79.$$

Примітка. При подальшому розрахунку експортної договірної (контрактної) ціни враховується або коефіцієнт K_7 , або коефіцієнт K_8 .

3-й крок: розраховують корегуючий коефіцієнт K_9 , який враховує можливі зміни світових цін на дану продукцію.

Часто трапляється ситуація, коли виконання експортером умов зовнішньоекономічного договору займає достатньо тривалий час, за який світові ціни на аналогічні товари можуть змінитися. В цьому випадку при укладанні договору рекомендується застосовувати так звану *рухому ціну* – тобто ціну, яка фіксується на момент укладення договору із застереженням, що в разі зміни під час виконання договору світових цін на аналогічну продукцію відповідно (пропорційно) зміниться і ціна самого договору.

Корегуючий коефіцієнт K_9 розраховується за формулою:

$$K_9 = I_i^{np} \cdot I_{(i+1)}^{np} \cdot \dots \cdot I_{(i+n)}^{np}, \quad (1.16)$$

де $I_i^{пр}$ – прогнозований індекс зростання світових цін в кожному із років від дати укладення зовнішньоекономічного договору до дати поставки продукції.

Експортери більшою мірою зацікавлені в рухомій ціні в тому випадку, коли світові ціни на аналогічну продукцію зростають швидше, ніж ціни на матеріали, сировину, комплектувальні вироби та заробітну плату.

4-й крок: розраховують корегуючий коефіцієнт K_{10} , який враховує можливі зміни світових цін на матеріали, сировину, комплектувальні вироби, заробітну плату тощо.

Часто виникає ситуація, коли виконання експортером умов зовнішньоекономічного договору займає достатньо тривалий час, за який світові ціни на матеріали, сировину, комплектувальні вироби, заробітну плату можуть змінитися. В цьому випадку при укладанні договору рекомендується застосовувати так звану *ковзну ціну*, тобто ціну, яка фіксується на момент укладання договору із застереженням, що у разі зміни під час виконання договору світових цін на матеріали, сировину, комплектувальні вироби, заробітну плату відповідно зміниться і ціна договору.

Корегуючий коефіцієнт K_{10} розраховується за формулою:

$$K_{10} = \alpha + \delta \cdot \frac{M_2}{M_1} + \gamma \frac{ЗП_2}{ЗП_1}, \quad (1.17)$$

де α – коефіцієнт гальмування, тобто незмінна частина ціни договору (у відносних одиницях). Зазвичай, $\alpha = (0,1 \dots 0,2)$;

δ – частина ціни договору (у відносних одиницях), яка характеризує витрати на матеріали, сировину, комплектувальні вироби;

γ – частина ціни договору (у відносних одиницях), яка характеризує витрати на заробітну плату. При цьому обов'язково, щоб $(\alpha + \beta + \gamma) = 1$;

M_2 – прогнозовані ціни на матеріали, сировину, комплектувальні вироби в момент їх закупівлі для виконання договору, грн.;

M_1 – ціни на матеріали, сировину, комплектувальні вироби, які діяли в момент підписання договору, грн.;

$ЗП_2$ – прогнозована величина заробітної плати працівників в період їх залучення до роботи для виконання договору, грн.;

$ЗП_1$ – величина заробітної плати працівників в момент підписання договору, грн.

Експортери більшою мірою зацікавлені в ковзній ціні у тому випадку, коли світові ціни на продукцію зростають меншими темпами, ніж ціни на матеріали, сировину, комплектувальні вироби, заробітну плату.

Примітка. При подальшому розрахунку експортної договірної (контрактної) ціни враховується або коефіцієнт K_9 , або коефіцієнт K_{10} .

5-й крок: розраховують корегуючий коефіцієнт K_{11} , який враховує можливі зміни курсу національної валюти.

Часто виникає ситуація, коли виконання експортером умов зовнішньоекономічного договору займає достатньо тривалий час, за який курс національної валюти відносно інших світових валют може суттєво змінитися. Для врахування даної обставини розраховують корегуючий коефіцієнт K_{11} :

$$K_{11} = \frac{K_{гр}^{пр}}{K_{гр}^р}, \quad (1.18)$$

де $K_{гр}^{пр}$ – курс гривні, який прогнозується на дату, коли буде здійснена поставка продукції згідно з укладеним зовнішньоекономічним договором;

$K_{гр}^р$ – курс гривні, який діяв на дату укладення зовнішньоекономічного договору.

6-й крок: розраховують корегуючий коефіцієнт K_{12} , який враховує умови поставок товарів, які, в свою чергу, визначаються у зовнішньоекономічному договорі.

Як вже було зазначено вище, в наш час існує 13 базисних умов поставок товару, які визначають, яким чином між продавцем та покупцем розподіляються транспортні витрати, витрати на навантаження та розвантаження товару, оплата митних формальностей тощо. Ці базисні умови позначаються EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, DEQ, DDU, DDP (*Примітка.* Детальніше про ці умови поставки товарів дивись в практичному занятті 3).

Найменші зобов'язання для виробника (експортера) несе базисна умова EXW, яка означає, що зобов'язання експортера вважаються виконаними після того, як він передав товар покупцю (імпортеру) на складі свого підприємства. Далі всі витрати несе покупець: навантаження, оплата перевезення, страхування вантажу, сплата мита тощо.

Тому, якщо планується здійснювати постачання продукції на базисній умові EXW, то корегуючий коефіцієнт $K_{12} = 1$. Для всіх інших базисних умов поставок товару, які можуть бути зазначені в зовнішньоекономічному договорі, $K_{12} > 1$, тобто експортна договірною (контрактною) ціна повинна бути вищою, ніж відпускна ціна товару на складі експортера.

Найвище значення коефіцієнта K_{12} буде для базисної умови DDP, яка означає, що зобов'язання експортера вважаються виконаними після того, як він передав товар покупцю на його складі і зробив митне очищення цього товару. Тому і ціна продукції, зафіксована в зовнішньоекономічному договорі, в цьому випадку буде максимальною.

7-й крок: розраховують величину експортної контрактної ціни C_e :

$$Ц_e = Ц_6 \cdot K_7(K_8) \cdot K_9(K_{10}) \cdot K_{11} \cdot K_{12}, \quad (1.19)$$

де $Ц_6$ – базова відпускна ціна продукції на складі експортера, грн.;
 $K_7, K_8, K_9, K_{10}, K_{11}$ та K_{12} – корегуючі коефіцієнти, розраховані раніше за формулами (1.14), (1.15), (1.16), (1.17) та (1.18) або визначені в кроці 6.

Розрахована за формулою (1.19) експортна договірною (контрактною) ціна $Ц_e$ продукції є основою при підписанні зовнішньоекономічних договорів (контрактів) на поставку продукції.

В кінцевому вигляді ціна продукції в підписаних договорах (контрактах) може відрізнятись від ціни $Ц_e$, оскільки в процесі переговорів можуть з'явитись додаткові обставини, які підвищують або зменшують ціну продукції. Наприклад, може бути передбачена додаткова комплектація продукції запасними частинами, можуть бути запропоновані додаткові гарантії з боку експортера протягом декількох років тощо.

При цьому потрібно пам'ятати: експортер повинен бути зацікавлений в якомога більшій ціні на свою продукцію, але при цьому він повинен враховувати, що може знизитись конкурентоспроможність даної продукції і, як наслідок, втрата замовлень на її виготовлення;

Погоджуватись на ціну продукції, нижчу за ціну $Ц_e$, український експортер просто не повинен (зрозуміло, якщо не виникнуть інші об'єктивні або непередбачені обставини, які з певних причин не були враховані раніше).

1.4 Завдання для самостійного виконання

Українські підприємства (X, Y та Z) виготовляють певну продукцію і мають намір поставляти її на експорт. З метою правильного визначення відпускної ціни на свою продукцію, яка знаходиться на складі, підприємства зібрили інформацію про аналогічну продукцію, яка експортувалась іншими виробниками. Іноземними експортерами виступають фірми A, B, C, D, E, та F. Результати досліджень наведені в таблиці 1.2.

В таблиці 1.3 наведені дані технічних (функціональних) показників продукції українських експортерів, які представлені підприємствами X, Y та Z, а також інші відомості, необхідні для виконання завдання.

В таблиці 1.4 наведені дані щодо варіантів, які студент повинен взяти для опрацювання, тобто одного українського експортера та трьох іноземних виробників, продукція яких береться для порівняння.

Керуючись даними таблиць 1.2, 1.3 та 1.4, потрібно.

1. Розрахувати ціни $Ц_i$ продукції іноземних виробників (експортерів), взятих українським експортером для порівняння, на дату фіксації цих цін у наявних джерелах інформації (в гривнях).

2. Для кожного виду продукції іноземних виробників (експортерів), взятих українським експортером для порівняння, розрахувати корегуючий коефіцієнт K_1 .

Таблиця 1.2 – Початкові дані для виконання завдання

| Показники | | Одиниця виміру | Продукція іноземних експортерів | | | | | |
|---|-------------------------------|----------------|---|----------------------|-------------|-------------------|----------------------|-------------|
| | | | A | B | C | D | E | F |
| <i>1</i> | | <i>2</i> | <i>3</i> | <i>4</i> | <i>5</i> | <i>6</i> | <i>7</i> | <i>8</i> |
| 1 | Технічні показники продукції: | | | | | | | |
| | - вантажопідйомність | т | 11 | 10 | 12 | 13 | 12 | 14 |
| | - швидкість | м/с | 7 | 6 | 5 | 6 | 5 | 6 |
| | - маса | т | 2,1 | 2,0 | 2,1 | 2,3 | 2,2 | 1,9 |
| | - похибка | % | 8 | 6 | 5 | 4 | 7 | 9 |
| | - потужність живлення | кВт | 1,1 | 1,3 | 1,2 | 1,5 | 1,2 | 1,3 |
| | - потужність | кВт | 10 | 13 | 12 | 14 | 12 | 11 |
| 2. Джерела інформації про продукцію | | - | реальний контракт | пропозиція виробника | прейскурант | реальний контракт | пропозиція виробника | прейскурант |
| 3. Ймовірний коефіцієнт K_2 | | | 1,0 | 0,82 | 0,97 | 1,0 | 0,85 | 0,95 |
| 4. Валюта, в якій зафіксована ціна товару в наявному джерелі інформації | | - | USD | EUR | GBR | RUR | USD | EUR |
| 5. Ціна одиниці продукції в іноземній валюті, зафіксована в наявному джерелі інформації | | - | 10000 | 9500 | 5400 | 295000 | 10500 | 9400 |
| 6. Дата фіксації ціни у наявному джерелі інформації | | - | 1.01. X | 1.01. (X+1) | 1.01. (X+2) | 1.01. X | 1.01. (X+1) | 1.01. (X+2) |
| 7. Курс гривні, що діяв на дату фіксації ціни в наявному джерелі інформації | | - | 5,30 | 5,6 | 9,5 | 0,18 | 5,27 | 6,3 |
| 8. Можливий курс гривні на дату підписання зовнішньоекономічного договору (контракту) | | - | 1 USD = 5,15 UAN 1 EUR = 6,62 UAN 1 GBR = 9,83 UAN 1 RUR = 0,193 UAN | | | | | |
| 9. Обсяги поставки продукції, зафіксовані в наявних джерелах інформації | | - | малі | середні | великі | великі | малі | середні |
| 10. Ймовірний коефіцієнт K_5 | | - | 1,0 | 0,97 | 0,89 | 0,92 | 0,98 | 0,85 |

Продовження таблиці 1.2

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|---|---|------|---|---|---|---|---|
| 11. Середньорічний індекс зростання світових цін на дану продукцію (з дати фіксації ціни на дану продукцію до дати можливого підписання договору (контракту)) | - | 1,06 | | | | | |

Примітка. USD – долар США; UAN – гривня України; EUR – євро; GBR – фунт стерлінгів Великої Британії; RUR – рубль Росії.

Таблиця 1.3 – Початкові дані для виконання завдання

| Показники | | Одиниця виміру | Українські підприємства-експортери | | |
|---|---|----------------|------------------------------------|------------|------------|
| | | | X | Y | Z |
| 1 | | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Технічні показники продукції: | | | | |
| | - вантажопідйомність | т | 12 | 11 | 9 |
| | - швидкість | м/с | 6 | 5 | 7 |
| | - маса | т | 2 | 2,1 | 2,2 |
| | - похибка | % | 7 | 6 | 8 |
| | - потужність живлення | кВт | 1,1 | 1,2 | 1,4 |
| | - потужність | кВт | 10 | 12 | 11 |
| 2 | Питома вага технічних показників в якості продукції | | | | |
| | - вантажопідйомність | у | 0,2 | 0,2 | 0,2 |
| | - швидкість | відносних | 0,25 | 0,25 | 0,25 |
| | - маса | них | 0,1 | 0,1 | 0,1 |
| | - похибка | одиницях | 0,1 | 0,1 | 0,1 |
| | - потужність живлення | | 0,12 | 0,12 | 0,12 |
| | - потужність | | 0,23 | 0,23 | 0,23 |
| 3. Коефіцієнт нелінійної залежності між ціною і параметрами продукції | | п | 1,0 | 1,0 | 1,0 |
| 4. Можливі обсяги поставки продукції українським експортером | | - | малі | середні | великі |
| 5. Дата можливого підписання договору українським експортером | | - | 1.01.(X+5) | 1.01.(X+6) | 1.01.(X+7) |

Продовження таблиці 1.3

| <i>1</i> | <i>2</i> | <i>3</i> | <i>4</i> | <i>5</i> |
|--|---------------------|---|-------------------------------|--|
| 6. Прогнозована дата поставки продукції українським експортером за підписаним договором | - | Через 4 роки після підписання | Через 3 роки після підписання | Через 2 роки після підписання |
| 7. Можливість оплати продукції в кредит | - | Надається | Ні | Надається |
| 8. Корегуючий коефіцієнт K_7 | - | 1,3 | 1,0 | 1,12 |
| 9. Необхідність авансових платежів | - | Непередбачена | Передбачена | Передбачена |
| 10. Корегуючий коефіцієнт K_8 | - | 1,0 | 0,9 | 0,8 |
| 11. Вид фіксації ціни в зовнішньоекономічному договорі | - | рухома | рухома | ковзна |
| 12. Прогнозований середньорічний індекс зростання цін на дану продукцію (від дати підписання договору до дати поставки продукції) | - | 1,12 | | - |
| 13. Додаткові значення для ковзної ціни: | - | - | - | $\alpha = 0,2$ $\delta = 0,3$ $\gamma = 0,5$ |
| - можлива зміна індексу цін на матеріали, сировину з моменту підписання зовнішньоекономічного договору (контракту) до початку його виконання | $\frac{M_2}{M_1}$ | - | - | 1,11 |
| - можлива зміна індексу заробітної плати з моменту підписання зовнішньоекономічного договору (контракту) до початку його виконання | $\frac{ЗП_2}{ЗП_1}$ | - | - | 1,07 |
| 14. Прогнозований курс гривні на момент поставки продукції згідно з підписаним зовнішньоекономічним договором (контрактом) | - | 1 USD = 5,35 UAN 1 EUR = 6,92 UAN 1 GBR = 9,93 UAN 1 RUR = 0,201 UAN | | |
| 15. Корегуючий коефіцієнт K_{12} | - | 1,11 | 1,32 | 1,08 |

Таблиця 1.4 – Початкові дані для виконання завдання

| Варіант | Український експортер | Іноземні виробники | Варіант | Український експортер | Іноземні виробники |
|---------|-----------------------|--------------------|---------|-----------------------|--------------------|
| 1 | X | A, B, C | 16 | X | E, F, A |
| 2 | Y | B, C, D | 17 | Y | E, F, B |
| 3 | Z | C, D, E | 18 | Z | E, F, C |
| 4 | X | D, E, F | 19 | X | F, A, B |
| 5 | Y | E, F, A | 20 | Y | F, A, D |
| 6 | Z | F, A, B | 21 | Z | A, B, C |
| 7 | X | A, B, D | 22 | X | B, C, D |
| 8 | Y | A, B, E | 23 | Y | C, D, E |
| 9 | Z | A, B, F | 24 | Z | D, E, F |
| 10 | X | B, C, E | 25 | X | E, F, A |
| 11 | Y | B, C, F | 26 | Y | F, A, B |
| 12 | Z | C, D, F | 27 | Z | A, B, D |
| 13 | X | D, E, A | 28 | X | A, B, E |
| 14 | Y | D, E, B | 29 | Y | A, B, F |
| 15 | Z | D, E, C | 30 | Z | B, C, E |

3. Для кожного виду продукції іноземних виробників (експортерів), взятих українським експортером для порівняння, вписати корегуючий коефіцієнт K_2 .

4. Для кожного виду продукції іноземних виробників (експортерів), взятих українським експортером для порівняння, самостійно визначити корегуючий коефіцієнт K_3 (див. табл. 1.1).

5. Для кожного виду продукції іноземних виробників (експортерів), взятих українським експортером для порівняння, розрахувати корегуючий коефіцієнт K_4 .

Примітка. При розрахунку корегуючого коефіцієнта K_4 не забудьте врахувати, що зростання одних показників (параметрів) продукції прямо пропорційно, а зростання інших показників (параметрів) обернено пропорційно впливає на якість цієї продукції.

6. Для кожного виду продукції іноземних виробників (експортерів), взятих українським експортером для порівняння, вписати корегуючий коефіцієнт K_5 .

7. Для кожного виду продукції іноземних виробників (експортерів), взятих українським експортером для порівняння, розрахувати корегуючий коефіцієнт K_6 .

8. Для кожного наявного джерела інформації розрахувати розрахункову відпускну ціну Ц_i^p продукції, що знаходиться на складі українського експортера.

9. Розрахувати середню розрахункову відпускну ціну Ц_c^p продукції, яка знаходиться на складі українського експортера.

10. Розраховану середню розрахункову ціну C_c^p прийняти за базову відпускну ціну C_6 продукції, що знаходиться на складі українського експортера.

11. Для українського експортера, указанного в завданні, вписати значення корегуючих коефіцієнтів K_7 та K_8 .

12. Для українського експортера, указанного в завданні, розрахувати значення корегуючих коефіцієнтів K_9 , (або K_{10}) та K_{11} .

13. Для українського експортера, указанного в завданні, вписати значення корегуючого коефіцієнта K_{12} .

14. Розрахувати значення експортної контрактної ціни, яка буде виступати базою для проведення ділових переговорів українського експортера з іноземними покупцями.

Зроблені розрахунки звести в таблицю 1.5.

15. Зробити висновки.

Таблиця 1.5 – Розрахунок експортної контрактної ціни

| Показники | Одиниця виміру | Продукція першого іноземного виробника | Продукція другого іноземного виробника | Продукція третього іноземного виробника |
|------------------------------------|-----------------|--|--|---|
| 1. Ціна C_k | іноземна валюта | | | |
| 2. Ціна C_i | грн. | | | |
| 3. Корегуючий коефіцієнт K_1 | - | | | |
| 4. Корегуючий коефіцієнт K_2 | - | | | |
| 5. Корегуючий коефіцієнт K_3 | - | | | |
| 6. Корегуючий коефіцієнт K_4 | - | | | |
| 7. Корегуючий коефіцієнт K_5 | | | | |
| 8. Корегуючий коефіцієнт K_6 | | | | |
| 9. Ціна C_i^p | грн. | | | |
| 10. Ціна C_c^p | грн. | | | |
| 11. Ціна C_6 | грн. | | | |
| 12. Корегуючий коефіцієнт K_7 | - | | | |
| 13. Корегуючий коефіцієнт K_8 | - | | | |
| 14. Корегуючий коефіцієнт K_9 | - | | | |
| 15. Корегуючий коефіцієнт K_{10} | - | | | |
| 16. Корегуючий коефіцієнт K_{11} | - | | | |
| 17. Корегуючий коефіцієнт K_{12} | - | | | |
| 18. Ціна C_e | грн. | | | |

1.5 Питання для самоконтролю

1. Дайте означення поняття „ціна”. Що являє собою „світова ціна”?
2. Які чинники впливають на рівень світових цін?
3. Охарактеризуйте особливості світових цін.
4. Поясніть, як взаємодіють між собою світові та внутрішні ціни.
5. Назвіть основні форми диференціації світових цін.
6. Охарактеризуйте форми транспортної диференціації світових цін.
7. Які глобальні тенденції характерні для світових цін?
8. Назвіть основні класифікації світових цін та дайте їм характеристику.
9. Поясніть різницю між преїскуратними, довідниковими цінами, цінами торгів, аукціонів, пропозицій виробників.
10. Що являють собою трансфертні ціни?
11. Назвіть основні теорії ціноутворення та дайте їм характеристику.
12. Охарактеризуйте суть витратного ціноутворення, його переваг та недоліків.
13. Охарактеризуйте суть суб’єктивного маржинального ціноутворення, його переваг та недоліків.
14. Охарактеризуйте суть об’єктивного маржинального ціноутворення, його переваг та недоліків.
15. Зробіть порівняльну характеристику кардиналістської, ординалістської концепцій ціноутворення та концепції виявлених переваг.
16. Назвіть основні методи ціноутворення та зробіть їх порівняльний аналіз. Визначіть переваги та недоліки цих методів, сфери їх застосування.
17. Що являє собою „точка беззбитковості”, як вона розраховується та яке має значення для визначення ціни?
18. Охарактеризуйте метод ціноутворення, що безпосередньо орієнтується на цінність самого товару.
19. Що являють собою та як розраховуються коефіцієнти прямої, перекресної еластичності та еластичності за доходом? Яку інформацію несуть ці коефіцієнти для експортера продукції?
20. Охарактеризуйте метод ціноутворення на основі застосування маркетингового підходу. Назвіть різновиди цього методу та поясніть їх суть.
21. Назвіть основні види цінових стратегій та охарактеризуйте їх.
22. Опишіть методику визначення відпускної ціни на продукцію технічного призначення, яка знаходиться на складі експортера.
23. Назвіть основні корегуючі коефіцієнти, які використовуються для визначення відпускної ціни продукції, яка знаходиться на складі експортера. Як розраховуються ці коефіцієнти?
24. Поясніть, як здійснюється розрахунок експортної контрактної ціни продукції. Які корегуючі коефіцієнти потрібно при цьому враховувати? Як розраховуються ці корегуючі коефіцієнти?

2

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

Тема. Прогнозування імпоротної контрактної ціни в умовах конкурентного ринку

Мета: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички з прогнозування в умовах конкурентного ринку імпоротної (контрактної) ціни на продукцію технічного призначення, що надходить на склад українського імпортера.

2.1 Теоретична частина

Українські підприємства можуть брати участь у зовнішньоекономічній діяльності не тільки як експортери продукції, але й як імпортери матеріалів, комплектувальних виробів, машин і обладнання тощо. Якщо українські експортери при підписанні зовнішньоекономічних договорів продажу-купівлі продукції прагнуть реалізувати свій товар за якомога більшою ціною, то українські імпортери продукції, навпаки, повинні намагатися придбати необхідні товари за меншою ціною.

Розглянемо одну із методик визначення імпоротної договірної (контрактної) ціни продукції технічного призначення, що надходить на адресу українських імпортерів згідно з підписаними ними зовнішньоекономічними договорами. Дана методика передбачає визначення оптимальної ціни продукції в умовах конкурентного ринку.

Суть даної методики полягає в тому, що потрібно зібрати якомога більше відомостей про продукцію, яка потрібна українському підприємству і яка може бути імпортована з інших країн. Ці відомості можуть бути зібрані шляхом аналізу відповідної економічної інформації, що публікується у відкритій пресі, в результаті аналізу даних біржових торгів, шляхом надсилення запитів до іноземних фірм, які можуть поставити необхідну продукцію українському підприємству, тощо.

Дана методика передбачає здійснення таких робіт.

1-й крок: збирають інформацію про товари, які необхідні українському імпортеру і які реалізуються на світовому ринку іноземними фірмами, а також інформацію про їх виробників. До такої інформації належать:

- джерела інформації: реальні контракти, прейскуранти, пропозиції виробників, довідники, аукціони, торги, біржові угоди тощо;
- дати фіксації ціни товару в зазначених джерелах інформації;
- валюти, в яких зафіксовані ціни товару в наявних джерелах інформації;
- умови поставок товарів, визначені в договорах (контрактах);
- технічні показники продукції виробників (експортерів);
- обсяги виробництва та поставок товарів;

- форми та умови розрахунків, зазначені в наявних джерелах інформації (готівкові, безготівкові, в кредит, наявність авансу тощо);
- інша інформація, що стосується предмету досліджень.

2-й крок: для кожного джерела інформації, в якому зазначена ціна товару в іноземній валюті, розраховують ціну товару в національній грошовій одиниці (гривні) Π_i на дату фіксації ціни в наявному джерелі інформації за формулою:

$$\Pi_i = \Pi_k \cdot K_{гр}, \quad (2.1)$$

де Π_k – ціна продукції в іноземній валюті, яка зафіксована в кожному із наявних джерел інформації;

$K_{гр}$ – курс гривні, який був визначений Національним банком і який діяв на дату, на яку була зафіксована ціна товару в кожному із наявних джерел інформації.

3-й крок: вибирають „розрахункову точку”, тобто момент часу та місце знаходження продукції, до яких будуть „зводитись” всі подальші розрахунки. За момент часу зазвичай вибирають дату можливого укладення зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу продукції між українським імпортером та іноземною фірмою, а за місце знаходження продукції – *склад українського імпортера*.

4-й крок: розраховують корегуючий коефіцієнт K_1 , який враховує той факт, що дата фіксації ціни в наявному джерелі інформації відрізняється від дати можливого укладення зовнішньоекономічного договору. Справа в тому, що за даний проміжок часу курс гривні відносно інших валют може суттєво змінитися, і цю обставину потрібно врахувати. Корегуючий коефіцієнт K_1 розраховується за формулою:

$$K_1 = \frac{K_{гр}^p}{K_{гр}}, \quad (2.2)$$

де $K_{гр}^p$ – курс гривні, який діє (буде діяти) на дату укладення зовнішньоекономічного договору;

$K_{гр}$ – курс гривні, який діяв на дату, коли була зафіксована ціна продукції в кожному із наявних джерел інформації;

5-й крок: визнають корегуючий коефіцієнт K_2 , який враховує вид джерела інформації про ціни на продукцію іноземних виробників (експортерів).

Так, якщо ціна продукції була взята із реальних контрактів та біржових угод, аукціонів або торгів, то її можна вважати найбільш достовірною. Тому для цих випадків $K_2 = 1$.

Якщо ж ціна була взята із прейскурантів, то при укладенні договорів у покупців є певна можливість „торгуватися” з продавцем за рівень ціни і добитись її зниження. Тому для цього випадку доцільно приймати корегуючий коефіцієнт на рівні $K_2 = (0,95 - 0,99)$.

Якщо ж ціна була взята із довідників, то при укладенні договорів у покупців є більша можливість „торгуватися” з продавцем за рівень ціни і більша можливість добитись її зниження. Тому для цього випадку доцільно приймати корегуючий коефіцієнт $K_2 = (0,90 - 0,94)$.

Якщо ж ціна була взята із пропозиції іноземних виробників, то при укладенні договорів у покупців є реальна можливість „торгуватися” з виробником (експортером) за рівень ціни та знизити її. Тому для цього випадку доцільно приймати корегуючий коефіцієнт на рівні $K_2 = (0,80 - 0,89)$. Даний коефіцієнт ще носить назву „поправка на вторговування”.

Пропозиції іноземних виробників можуть бути отримані в результаті надсилання українським імпортером відповідних запитів на адресу фірм, що виготовляють продукцію, яка цікавить українське підприємство.

6-й крок: визначають корегуючий коефіцієнт K_3 , який враховує обсяги поставок товарів і тип виробництва.

Якщо, наприклад, в наявному джерелі інформації дається інформація про поставку невеликої кількості товару, а для українському імпортеру потрібна значна кількість товару, то виробництво великої кількості продукції дасть змогу іноземному виробнику (експортеру) зменшити постійні витрати в розрахунку на одиницю продукції та знизити її ціну.

І навпаки, якщо в наявному джерелі інформації дається інформація про поставку великої кількості товару, а для українського підприємства потрібна невелика кількість товару, то виготовлення невеликої кількості цього товару збільшить постійні витрати іноземного виробника в розрахунку на одиницю продукції та підвищить її ціну. Цю обставину і враховує корегуючий коефіцієнт K_3 .

Практичні значення корегуючого коефіцієнта K_3 для різних обсягів придбання продукції українським підприємством наведені в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Значення корегуючого коефіцієнта K_3

| Обсяги поставок товару, зазначені в обраних джерелах інформації | Можливі обсяги придбання товару українським імпортером | | |
|---|--|-------------|-------------|
| | Малі | Середні | Великі |
| Малі | 1,0 | 0,85 – 0,95 | 0,7 – 0,8 |
| Середні | 1,05 – 1,15 | 1,0 | 0,85 – 0,95 |
| Великі | 1,2 – 1,3 | 1,05 – 1,15 | 1,0 |

7-й крок: розраховують корегуючий коефіцієнт K_4 , який враховує умови поставок товарів, зазначені в наявних джерелах інформації.

Справа в тому, що в наш час існує 13 базисних умов поставок товару, які визначають, яким чином між продавцем та покупцем розподіляються

транспортні витрати, витрати на навантаження та розвантаження товару, оплата митних формальностей тощо. Ці базисні умови позначаються EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, DEQ, DDU, DDP (*Примітка.* Детальніше про це дивись в практичному занятті 3).

Найменші зобов'язання для імпортера несе базисна умова DDP, яка означає, що зобов'язання імпортера вважаються виконаними після того, як він прийняв товар від експортера на складі свого підприємства. Всі витрати з доставки товару несе експортер: навантаження, оплата перевезення, страхування вантажу, сплата мита тощо. Ціна товару в цьому випадку буде найвищою.

Тому, якщо в обраному джерелі інформації зазначена базисна умова EXW, то корегуючий коефіцієнт $K_4 = 1$. Для всіх інших базисних умов поставок товару, зазначених в наявних джерелах інформації, $K_4 > 1$, тобто ціна товару, зазначена в наявному джерелі інформації буде більшою, ніж ціна товару на складі іноземного експортера.

Найвище значення коефіцієнт K_4 буде мати для базисної умови DDP, яка означає, що зобов'язання іноземного виробника (експортера) вважаються виконаними після того, як він передасть товар українському підприємству (імпортеру) на його складі. Тому і ціна продукції, зафіксована в наявному джерелі інформації буде найбільшою.

8-й крок: розраховують корегуючий коефіцієнт K_5 , який враховує зміну світової ціни на продукцію за час, що пройшов між датою фіксації ціни на дану продукцію в наявному джерелі інформації, та „розрахунковою точкою”, тобто датою можливого підписання зовнішньоекономічного договору на імпорт продукції.

Даний корегуючий коефіцієнт K_5 розраховується за формулою:

$$K_5 = I_1 \cdot I_{(i+1)} \cdot \dots \cdot I_{(i+n)}, \quad (2.3)$$

де I_i – індекс зростання світових цін (за кожен із років від дати фіксації ціни в наявному джерелі інформації до дати можливого підписання зовнішньоекономічного договору).

9-й крок: розраховують корегуючий коефіцієнт K_6 , який враховує можливість купівлі товарів в кредит. Зрозуміло, якщо український імпортер буде мати змогу придбати товари в кредит, то він отримає певні переваги в порівнянні з випадком, коли б він сплатив за товар одразу при його придбанні. Тому, якщо товар продається в кредит, ціна товару повинна бути вищою. Цю обставину враховує коефіцієнт K_6 , який можна розрахувати за спрощеною формулою:

$$K_6 = \frac{1}{\sum_1^n \frac{\alpha_i}{(1 + \beta)^m}}, \quad (2.4)$$

де α_i – питома вага (в відносних одиницях) чергового платежу імпортера до загальної суми контракту;

β – середньорічна ставка банківського процента за депозитами (у відносних одиницях);

n – загальна кількість платежів;

m – кількість років від дати відвантаження продукції експортером до дати кожного наступного платежу, який буде здійснювати український імпортер.

Приклад. Припустимо, ціна товару, зафіксована в зовнішньоекономічному договорі, дорівнює 100000 грн. Договір укладений 1.07.2010 року. Продукція відвантажується покупцеві 1.01.2011 року. В цей день передбачена оплата 20 тис. грн. (0,2 від вартості договору). Решту коштів покупець буде перераховувати на адресу експортера щорічними платежами: 1.01.2012 р. – 10 тис. грн. (0,1 вартості договору), 1.01.2013 р. – 20 тис. грн. (0,2 вартості договору), 1.01.2014 р. – 50 тис. грн. (0,5 вартості договору). Середня річна ставка банківського процента за депозитами складає 10 %.

Розрахувати значення корегуючого коефіцієнта K_7 .

Розв'язування:

$$K_7 = \frac{1}{\frac{0,2}{(1+0,1)^0} + \frac{0,1}{(1+0,1)^1} + \frac{0,2}{(1+0,1)^2} + \frac{0,5}{(1+0,1)^3}} = 1,202.$$

10-й крок: розраховують корегуючий коефіцієнт K_7 , який враховує можливі вимоги експортера про застосування авансових платежів з боку покупця. Дійсно, інколи покупець сплачує експортеру продукції аванс, після чого виробник починає виготовлення продукції. В цьому випадку більші переваги отримує експортер (виробник). Тому наявність авансових платежів дає підстави для зниження ціни зовнішньоекономічного договору.

Коефіцієнт K_7 розраховується за спрощеною формулою:

$$K_7 = \frac{100 - \lambda \cdot [\alpha_1 \cdot \frac{t_1}{12} + \alpha_2 \cdot \frac{t_2}{12} + \dots + \alpha_n \cdot \frac{t_n}{12}]}{100}, \quad (2.5)$$

де λ – середньорічна ставка банківського процента за кредитами (в процентах);

$\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_n$ – питома вага авансових платежів відносно ціни товару, яка зафіксована в договорі, у відносних одиницях;

t_1, t_2, \dots, t_n – терміни авансування (в місяцях).

Приклад. Припустимо, ціна товару, зафіксована в зовнішньоекономічному договорі, дорівнює 200000 грн. Договір укладений 1.01.2011 року.

Продукція буде відвантажена покупцеві через 36 місяців після укладення договору. Покупець робить авансові платежі: при укладенні договору – 40 тис. грн. (0,2 від ціни), через 12 місяців після укладення договору – 50 тис. грн. (0,25 від ціни), через 24 місяці після укладення договору – 60 тис. грн. (0,3 від ціни), решта коштів – при відвантаженні товару. Середньорічна ставка банківського процента за кредитними операціями 15 %.

Розв'язування:

Корегуючий коефіцієнт K_7 буде дорівнювати:

$$K_7 = \frac{100 - 5 \cdot \left(0,2 \cdot \frac{36}{12} + 0,25 \cdot \frac{24}{12} + 0,3 \cdot \frac{12}{12}\right)}{100} = \frac{100 - 15 \cdot (0,6 + 0,5 + 0,3)}{100} = 0,79.$$

Примітка. При подальшому розрахунку імпортової договірної (контрактної) ціни враховується або коефіцієнт K_6 , або коефіцієнт K_7 .

11-й крок: розраховують корегуючий коефіцієнт K_8 , який враховує можливі зміни світових цін на дану продукцію.

Часто трапляється ситуація, коли виконання умов зовнішньоекономічного договору займає достатньо тривалий час, за який світові ціни на аналогічні товари можуть змінитися. В цьому випадку при укладенні договору рекомендується застосовувати так звану *рухому ціну* – тобто ціну, яка фіксується на момент укладення договору із застереженням, що в разі зміни під час виконання договору світових цін на аналогічну продукцію відповідно (пропорційно) зміниться і ціна самого договору.

Корегуючий коефіцієнт K_8 розраховується за формулою:

$$K_8 = I_1^{pp} \cdot I_{(i+1)}^{pp} \cdot \dots \cdot I_{(1+n)}^{pp}, \quad (2.6)$$

де I_i^{pp} – прогнозований індекс зростання світових цін в кожному із років від дати укладення зовнішньоекономічного договору до дати відвантаження продукції експортером.

Імпортери більшою мірою зацікавлені в рухомій ціні в тому випадку, коли світові ціни на аналогічну продукцію зростають повільніше, ніж ціни на матеріали, сировину, комплектувальні вироби та заробітну плату.

12-й крок: розраховують корегуючий коефіцієнт K_9 , який враховує можливі зміни світових цін на матеріали, сировину, комплектувальні вироби, заробітну плату тощо.

Часто виникає ситуація, коли виконання умов зовнішньоекономічного договору займає достатньо тривалий час, за який світові ціни на матеріали, сировину, комплектувальні вироби, заробітну плату можуть змінитися. В цьому випадку при укладенні договору рекомендується застосовувати так звану *ковзну ціну*, тобто ціну, яка фіксується на момент укладення договору із застереженням, що у разі зміни під час виконання договору

світових цін на матеріали, сировину, комплектувальні вироби, заробітну плату відповідно зміниться і ціна договору.

Корегуючий коефіцієнт K_9 розраховується за формулою:

$$K_9 = \alpha + \delta \cdot \frac{M_2}{M_1} + \gamma \frac{ЗП_2}{ЗП_1}, \quad (2.7)$$

де α – коефіцієнт гальмування, тобто незмінна частина ціни договору (у відносних одиницях). Зазвичай, $\alpha = (0,1 \dots 0,2)$;

δ – частина ціни договору (у відносних одиницях), яка характеризує витрати на матеріали, сировину, комплектувальні вироби;

γ – частина ціни договору (у відносних одиницях), яка характеризує витрати на заробітну плату. При цьому обов'язково, щоб $(\alpha + \beta + \gamma) = 1$;

M_2 – прогнозовані ціни на матеріали, сировину, комплектувальні вироби в момент їх закупівлі для виконання договору, грн.;

M_1 – ціни на матеріали, сировину, комплектувальні вироби, які діяли в момент підписання договору, грн.;

$ЗП_2$ – прогнозована величина заробітної плати працівників в період їх залучення до роботи для виконання договору, грн.;

$ЗП_1$ – величина заробітної плати працівників в момент підписання договору, грн.

Імпортери більшою мірою зацікавлені в ковзній ціні у тому випадку, коли світові ціни на продукцію зростають більшими темпами, ніж ціни на матеріали, сировину, комплектувальні вироби, заробітну плату.

Примітка. При подальшому розрахунку експортної договірної (контрактної) ціни враховується або коефіцієнт K_8 , або коефіцієнт K_9 .

13-й крок: розраховують корегуючий коефіцієнт K_{10} , який враховує можливі зміни курсу національної валюти.

Часто виникає ситуація, коли виконання умов зовнішньоекономічного договору займає достатньо тривалий час, за який курс національної валюти відносно інших світових валют може суттєво змінитися. Для врахування даної обставини розраховують корегуючий коефіцієнт K_{10} :

$$K_{10} = \frac{K_{гр}^{пр}}{K_{гр}^p}, \quad (2.8)$$

де $K_{гр}^{пр}$ – курс гривні, який прогнозується на дату, коли буде здійснено поставка продукції згідно з укладеним зовнішньоекономічним договором;

$K_{гр}^p$ – курс гривні, який діє (діяв) на дату укладення зовнішньоекономічного договору.

14-й крок: для кожної пропозиції іноземного виробника (або наявного джерела інформації) розраховують так звану зведену ціну $\Pi_{зв}$ продукції на складі українського імпортера.

Для цього користуються формулою:

$$\Pi_{зв} = \Pi_i \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot K_3 \cdot K_4 \cdot K_5 \cdot K_6(K_7) \cdot K_8(K_9) \cdot K_{10}, \quad (2.9)$$

де Π_i – ціна товару в національній грошовій одиниці (гривні) Π_i , розрахована на дату фіксації ціни в наявному джерелі інформації, грн.;

$K_1, K_2, K_3, K_4, K_5, K_6, K_7, K_8, K_9$ та K_{10} – корегуючі коефіцієнти, розраховані раніше в кроках 4-14.

Примітка. При використанні формули (2.9) враховуються лише ті корегуючі коефіцієнти, які дійсно є суттєвими для визначення зведеної ціни продукції і які мають достатній ступінь достовірності.

15-й крок: мінімальну із розрахованих зведених цін $\Pi_{зв}$ приймають за базову ціну Π_6 (тобто продукція даного іноземного виробника приймається за базову).

16-й крок: для продукції кожного із іноземних виробників (експортерів) розраховують корегуючий коефіцієнт K_{11} , який враховує відмінність технічних параметрів (показників) кожного виду продукції.

Корегуючий коефіцієнт K_{11} розраховують за формулою:

$$K_{11} = \left[\alpha \cdot \frac{A_2}{A_1} + \beta \cdot \frac{B_2}{B_1} + \gamma \cdot \frac{C_2}{C_1} + \dots + \eta \cdot \frac{N_2}{N_1} \right]^n, \quad (2.10)$$

де $A_2, B_2, C_2 \dots N_2$ – конкретні значення технічних параметрів продукції i -ої іноземного виробника;

$A_1, B_1, C_1 \dots N_1$ – конкретні значення технічних параметрів продукції іноземного виробника, продукція якого була взята за базову;

$\alpha, \beta, \gamma, \dots \eta$ – питома вага кожного із технічних параметрів в загальному рівні якості; сума всіх цих складових дорівнює 1.

n – коефіцієнт нелінійної залежності між ціною і параметрами продукції; зазвичай $\eta = (0,6 \dots 1,0)$.

Формула (2.10) використовується в тому випадку, коли збільшення значення певного технічного параметра призводить до зростання якості продукції. Якщо ж зростання технічного параметра (наприклад, маси виробу) призводить до зниження якості продукції, то в формулі (2.10) за-

мість співвідношень $\frac{A_2}{A_1}, \frac{B_2}{B_1}, \frac{C_2}{C_1} \dots \frac{N_2}{N_1}$ підставляються відповідні спів-

відношення $\frac{A_1}{A_2}, \frac{B_1}{B_2}, \frac{C_1}{C_2}, \dots \frac{N_1}{N_2}$.

Зрозуміло, що для продукції іноземного виробника (експортера), яка була взята за базову, коефіцієнт $K_{11} = 1$.

17-й крок: для кожної пропозиції іноземного виробника (або наявного джерела інформації) розраховують питому ціну $C_{\text{пит}}$ продукції, що надходить на склад українського імпортера. Для цього користуються формулою:

$$C_{\text{пит}} = \frac{C_{\text{зв}}}{K_{11}}, \quad (2.11)$$

де $C_{\text{зв}}$ – зведена ціна продукції кожного із іноземних виробників (експортерів) на складі українського імпортера, грн.;

K_{11} – коефіцієнт корегування для продукції кожного із іноземних виробників. Для базового варіанта $C_{\text{пит}} = C_{\text{зв}}$.

Продукція іноземного виробника, яка буде мати найменшу питому ціну $C_{\text{пит}}$, є *найкращою* для придбання на зовнішньому ринку (за ціною). Дана продукція має відповідну *зведену ціну* $C_{\text{зв}}$, за якою українському імпортеру доцільно укласти контракти на придбання імпортової продукції та вести ділові переговори з іноземними виробниками (експортерами).

Нагадаємо, що застосування даної ціни $C_{\text{зв}}$ передбачає поставку іноземної продукції безпосередньо на склад українського імпортера (так звана базова умова поставок товарів DDP).

Якщо базові умови поставки продукції українському імпортеру будуть іншими (див. практичне заняття 3), то вартість зовнішньоекономічного договору (контракту) може бути меншою. Але при цьому потрібно завжди пам'ятати: покупець повинен бути зацікавлений в якомога меншій ціні на продукцію, яку він планує купити (імпортувати).

2.2 Завдання для самостійного виконання

Українське підприємство має намір купити на світовому ринку потрібну продукцію, яка не виготовляється в Україні.

З метою вивчення ринкової ситуації була проаналізована спеціальна економічна література та були надіслані відповідні запити відомим іноземним виробникам. В результаті проведеної роботи була зібрана інформація по 6-ти іноземним виробникам (А, В, С, D, E, F), з якими українське підприємство може укласти зовнішньоекономічні договори (контракти) на поставку потрібної продукції.

Результати аналітичної роботи та досліджень, які були виконані українським імпортером продукції, наведені в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Початкові дані для виконання завдання

| Показники | | Одиниця виміру | Продукція іноземних експортерів | | | | | |
|---|---|----------------------|---------------------------------|-------------|-------------------|----------------------|-------------|------|
| | | | A | B | C | D | E | F |
| 1 | | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1 | Технічні показники продукції: | | | | | | | |
| | - вантажопідйомність | т | 10 | 12 | 13 | 12 | 14 | 10 |
| | - швидкість | м/с | 6 | 5 | 6 | 5 | 6 | 8 |
| | - маса | т | 2,0 | 2.1 | 2,3 | 2,2 | 1,9 | 1,8 |
| | - похибка | % | 6 | 5 | 4 | 7 | 9 | 6 |
| | - потужність живлення | кВт | 1.3 | 1,2 | 1,5 | 1,2 | 1,3 | 1,4 |
| | - потужність | кВт | 13 | 12 | 14 | 12 | 11 | 10 |
| 2 | Питома вага технічних показників в якості продукції | | | | | | | |
| | - вантажопідйомність | у відносних одиницях | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,2 |
| | - швидкість | | 0,25 | 0,25 | 0,25 | 0,25 | 0,25 | 0,25 |
| | - маса | | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 |
| | - похибка | | 0,14 | 0,14 | 0,14 | 0,14 | 0,14 | 0,14 |
| | - потужність живлення | | 0,12 | 0,12 | 0,12 | 0,12 | 0,12 | 0,12 |
| | - потужність | | 0,19 | 0,19 | 0,19 | 0,19 | 0,19 | 0,19 |
| 3. Джерела інформації про продукцію | - | реальний контракт | пропозиція виробника | прейскурант | реальний контракт | пропозиція виробника | прейскурант | |
| 4. Ймовірний коефіцієнт K_2 | | 1,0 | 0,82 | 0,97 | 1,0 | 0,85 | 0,95 | |
| 5. Валюта, в якій зафіксована ціна товару в наявному джерелі інформації | - | USD | EUR | GBR | RUR | USD | EUR | |
| 6. Ціна одиниці продукції в іноземній валюті, зафіксована в наявному джерелі інформації | - | 10500 | 9600 | 5450 | 297000 | 10700 | 9500 | |
| 7. Дата фіксації ціни у наявному джерелі інформації | - | 1.01.X | 1.01.(X+1) | 1.01.(X+2) | 1.01.X | 1.01.(X+1) | 1.01.(X+2) | |

Продовження таблиці 2.2

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|---|---|---|---------|------|---------|------|---------|
| 8. Курс гривні, що діяв на дату фіксації ціни в наявному джерелі інформації | - | 5,30 | 5,6 | 9,5 | 0,18 | 5,27 | 6,3 |
| 9. Можливий курс гривні на дату підписання зовнішньоекономічного договору (контракту) | - | 1 USD = 5,25 UAN 1 EUR = 6,72 UAN 1 GBR = 9,93 UAN 1 RUR = 0,195 UAN | | | | | |
| 10. Обсяги поставки продукції, зафіксовані в наявних джерелах інформації | - | великі | середні | малі | середні | малі | середні |
| 11. Koreгуючий коефіцієнт K ₄ | - | 1,19 | 1,23 | 1,32 | 1,14 | 1,16 | 1,22 |
| 12. Середньорічний індекс зростання світових цін на дану продукцію (з дати фіксації ціни на дану продукцію до дати можливого підписання договору (контракту)) | - | 1,09 | | | | | |

Примітка. USD – долар США; UAN – гривня України; EUR – євро; GBR – фунт стерлінгів Великої Британії; RUR – рубль Росії.

В таблиці 2.3 наведені дані щодо українських імпортерів та їх намірів укласти зовнішньоекономічний договір на імпорт необхідної продукції.

Таблиця 2.3 – Початкові дані для виконання завдання

| Показники | Одиниця виміру | Українські підприємства-імпортери | | |
|--|----------------|-----------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| | | X | Y | Z |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. Коефіцієнт нелінійної залежності між ціною і параметрами продукції | n | 1,0 | 1,0 | 1,0 |
| 2. Можливі обсяги поставки продукції українським експортером | - | середні | малі | великі |
| 3. Дата можливого підписання договору українським імпортером | - | 1.01. (X+5) | 1.01. (X+6) | 1.01. (X+7) |
| 4. Прогнозована дата відвантаження продукції іноземним експортером за підписаним договором | - | Через 4 роки після підписання | Через 3 роки після підписання | Через 2 роки після підписання |

Продовження таблиці 2.3

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--|---------------------|---|-------------|---|
| 5. Можливість оплати продукції в кредит | - | Надається | Ні | Надається |
| 6. Корегуючий коефіцієнт K_6 | - | 1,25 | 1,0 | 1,18 |
| 7. Необхідність авансових платежів | - | Не передбачена | Передбачена | Не передбачена |
| 8. Корегуючий коефіцієнт K_7 | - | 1,0 | 0,85 | 1,0 |
| 9. Вид фіксації ціни в зовнішньоекономічному договорі | - | рухома | рухома | ковзна |
| 10. Прогнозований середньорічний індекс зростання цін на дану продукцію (від дати підписання договору до дати відвантаження продукції) | - | 1,16 | | - |
| 11. Додаткові значення для ковзної ціни: | - | - | - | $\alpha = 0,21$ $\delta = 0,27$ $\gamma = 0,52$ |
| - можлива зміна індексу цін на матеріали, сировину з моменту підписання зовнішньоекономічного договору (контракту) до початку його виконання | $\frac{M_2}{M_1}$ | - | - | 1,14 |
| - можлива зміна індексу заробітної плати з моменту підписання зовнішньоекономічного договору (контракту) до початку його виконання | $\frac{ЗП_2}{ЗП_1}$ | - | - | 1,15 |
| 12. Прогнозований курс гривні на момент відвантаження продукції іноземним виробником згідно з підписаним зовнішньоекономічним договором (контрактом) | - | 1 USD = 5,45 UAN 1 EUR = 7,12 UAN 1 GBR = 9,98 UAN 1 RUR = 0,206 UAN | | |

В таблиці 2.4 наведені дані щодо варіантів, які студент повинен взяти для опрацювання, тобто одного українського імпортера та трьох іноземних виробників, продукція яких береться для порівняння.

Керуючись даними таблиць 2.2, 2.3 та 2.4, потрібно.

1. Розрахувати ціни C_i продукції іноземних виробників (експортерів), взятих для порівняння, на дату фіксації цих цін у наявних джерелах інформації (в гривнях).

2. Для кожного виду продукції іноземних виробників (експортерів), взятих для порівняння, розрахувати корегуючий коефіцієнт K_1 .

Таблиця 2.4 – Початкові дані для виконання завдання

| Варіант | Український експортер | Іноземні виробники | Варіант | Український експортер | Іноземні виробники |
|---------|-----------------------|--------------------|---------|-----------------------|--------------------|
| 1 | X | A, B, C | 16 | X | E, F, A |
| 2 | Y | B, C, D | 17 | Y | E, F, B |
| 3 | Z | C, D, E | 18 | Z | E, F, C |
| 4 | X | D, E, F | 19 | X | F, A, B |
| 5 | Y | E, F, A | 20 | Y | F, A, D |
| 6 | Z | F, A, B | 21 | Z | A, B, C |
| 7 | X | A, B, D | 22 | X | B, C, D |
| 8 | Y | A, B, E | 23 | Y | C, D, E |
| 9 | Z | A, B, F | 24 | Z | D, E, F |
| 10 | X | B, C, E | 25 | X | E, F, A |
| 11 | Y | B, C, F | 26 | Y | F, A, B |
| 12 | Z | C, D, F | 27 | Z | A, B, D |
| 13 | X | D, E, A | 28 | X | A, B, E |
| 14 | Y | D, E, B | 29 | Y | A, B, F |
| 15 | Z | D, E, C | 30 | Z | B, C, E |

3. Для кожного виду продукції іноземних виробників (експортерів), взятих для порівняння, самостійно визначити корегуючий коефіцієнт K_2 .

4. Для кожного виду продукції іноземних виробників (експортерів), взятих порівняння, самостійно визначити корегуючий коефіцієнт K_3 (див. таблицю 2.1).

5. Для кожного виду продукції іноземних виробників (експортерів), взятих для порівняння, вписати корегуючий коефіцієнт K_4 .

6. Для кожного виду продукції іноземних виробників (експортерів), взятих для порівняння, розрахувати корегуючий коефіцієнт K_5 .

7. Для українського імпортера, указанного в завданні, вписати значення корегуючого коефіцієнта K_6 .

8. Для українського імпортера, указанного в завданні, вписати значення корегуючого коефіцієнта K_7 .

9. Для українського експортера, указанного в завданні, розрахувати значення корегуючого коефіцієнта K_8 .

10. Для українського експортера, указанного в завданні, розрахувати значення корегуючого коефіцієнта K_9 .

11. Для українського експортера, указанного в завданні, розрахувати значення корегуючого коефіцієнта K_{10} .

12. Для кожної пропозиції іноземного виробника (експортера), указанного в завданні, розрахувати зведену ціну $\Pi_{зв}$.

13. Мінімальну зведену ціну одного із іноземних виробників прийняти за базову Π_6 .

14. Для продукції кожного із іноземних виробників, указаних в завданні, розрахувати корегуючий коефіцієнт K_{11} .

15. Для продукції кожного із іноземних виробників, указаних в завданні, розрахувати питому ціну $C_{\text{пит}}$.

16. Визначити продукцію іноземного виробника (експортера), яка буде мати найнижчу питому ціну, та взяти цю продукцію за базову при укладанні зовнішньоекономічних договорів. Виписати зведену ціну даної продукції $C_{\text{зв}}$, яку прийняти за імпорту контрактну ціну $C_{\text{імп}}$.

Зроблені розрахунки звести в таблицю 2.5.

17. Зробити висновки.

Таблиця 2.5 – Розрахунок імпорту контрактної ціни

| Показники | Одиниця виміру | Продукція першого іноземного виробника | Продукція другого іноземного виробника | Продукція третього іноземного виробника |
|------------------------------------|-----------------|--|--|---|
| 1. Ціна C_k | іноземна валюта | | | |
| 2. Ціна C_i | грн. | | | |
| 3. Корегуючий коефіцієнт K_1 | - | | | |
| 4. Корегуючий коефіцієнт K_2 | - | | | |
| 5. Корегуючий коефіцієнт K_3 | - | | | |
| 6. Корегуючий коефіцієнт K_4 | - | | | |
| 7. Корегуючий коефіцієнт K_5 | - | | | |
| 8. Корегуючий коефіцієнт K_6 | - | | | |
| 9. Корегуючий коефіцієнт K_7 | - | | | |
| 10. Корегуючий коефіцієнт K_8 | - | | | |
| 11. Корегуючий коефіцієнт K_9 | - | | | |
| 12. Корегуючий коефіцієнт K_{10} | - | | | |
| 13. Ціна $C_{\text{зв}}$ | грн. | | | |
| 14. Ціна C_6 | грн. | | | |
| 15. Корегуючий коефіцієнт K_{11} | - | | | |
| 16. Ціна $C_{\text{пит}}$ | грн. | | | |
| 17. Ціна $C_{\text{імп}}$ | грн. | | | |

2.3 Питання для самоконтролю

1. Охарактеризуйте методику, за якою можна спрогнозувати імпорту контрактну ціну.

2. З яких міркувань вибирається „розрахункова точка” при прогнозуванні імпорту контрактної ціни?

3. Яке значення мають корегуючі коефіцієнти та як вони розраховуються?

4. Як впливають базові умови поставок товару на його контрактну ціну?

3

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

Тема. Міжнародні правила „Інкотермс-2000” та їх застосування у зовнішньоекономічній діяльності

Мета: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички з розрахунку вартості зовнішньоекономічного договору для різних базисних умов поставок товарів відповідно до Міжнародних правил з тлумачення комерційних термінів „Інкотермс-2000”.

3.1 Теоретична частина

Кожна країна світу в силу різних історичних обставин має власні торгові правила та звичаї. Тому, якщо цього не враховувати, в процесі виконання зовнішньоекономічних угод може виникнути небезпека різних трактувань сторонами одних і тих же понять та положень, появи непорозумінь між контрагентами і т. ін. Все це може спричинити зриви у виконанні договорів, спровокувати звернення сторін до господарських судів, проведення тривалих судових процесів з непотрібною втратою часу та коштів, погіршити ділову репутацію (або імідж) суб'єкта підприємництва.

Щоб уникнути таких ситуацій Міжнародна торгова палата, яка знаходиться в Парижі, в 1936 році розробила правила тлумачення комерційних торгових термінів – „Інкотермс”. „Інкотермс” (англ. Incoterms – International Commercial Terms – дослівно інтернаціональні комерційні терміни) – це систематизована збірка міжнародних правил та термінів, які є загальноновизнаними в міжнародній торгівлі, та їх трактування.

Мета Міжнародних правил „Інкотермс” – уникнути різного тлумачення комерційних термінів в різних країнах світу.

Правила “Інкотермс” розроблені в 1936 р. В подальшому, в 1953-му, 1967-му, 1976-му, 1980-му, 1990-му та 2000-му роках ці правила постійно уточнювались і адаптувались до існуючої комерційної практики. Це відбувалось, наприклад, при запровадженні контейнерних перевезень, впровадженні електронних платежів, удосконаленні процедури сплати митних платежів тощо, а також після підписання нових міжнародних угод, в яких були запроваджені нові терміни. Сьогодні в світі діють Міжнародні правила „Інкотермс-2000”.

4 жовтня 1994 року Президент України видав Указ „Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів”, згідно з яким всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності України при укладенні зовнішньоторговельних договорів купівлі-продажу товарів повинні керуватись цими правилами.

Користування суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності Міжнародними правилами „Інкотермс-2000” здійснюється за двома схемами.

Перша схема передбачає, що у випадку, коли сторони зробили посилення на ці правила, вони повинні користуватись ними повною мірою. В цьому випадку в договорах повинен бути зроблений запис такого типу: „*При тлумаченні даного договору мають місце умови „Інкотермс-2000”*”.

Друга схема передбачає, що сторони можуть вносити уточнення (застереження) в зміст тих чи інших правил „Інкотермс”, конкретизуючи їх. Тоді сторони договору повинні дотримуватись як самих правил, так і зроблених уточнень. В цьому випадку в договорах повинен бути зроблений запис такого типу: „*При наявності в контракті посилань на умови „Інкотермс-2000” і одночасно статей, які протирічать або обмежують ці умови, такі статті мають переважачу силу*”.

На підставі цього можна зробити висновок, що міжнародні правила „Інкотермс-2000” мають для сторін рекомендаційний характер.

Міжнародні правила „Інкотермс-2000” *регулюють відносини тільки між покупцем та продавцем товарів, тільки в межах договорів купівлі-продажу товарів та тільки у визначених в договорах питаннях*. Так, правила „Інкотермс-2000” визначають:

- базисні умови поставки товарів;
- обов’язки продавця щодо поставки товару у визначене місце та у визначений час;
- обов’язки покупця щодо оплати вартості товару при поданні відповідних документів;
- розподіл ризиків втрати вантажів між продавцем та покупцем, а саме: визначення моменту переходу ризику випадкової втрати вантажу від продавця до покупця;
- розподіл витрат, пов’язаних зі сплатою мита, навантаженням та розвантаженням, транспортуванням вантажів тощо;
- розподіл витрат, пов’язаних зі страхуванням вантажів;
- трактування комерційних термінів.

Наприклад, дається трактування таких термінів, як „порт”, „пункт” „місце”, „місцеперебування”. Так, *порт* – це місце доставки товару при морських перевезеннях. *Місце* – це конкретне місце доставки товару: місто, станція, завод, фабрика, склад тощо. *Пункт* – це місце доставки товару в даному місті. Якщо пункт не зазначений, то вважається, що продавець може вибрати в межах погодженого місця доставки товару той пункт, який його найбільше задовольняє. *Місцеперебування* застосовується тоді, коли місцем доставки товару є місцезнаходження самого продавця.

Уточнюється значення таких термінів, як “перевірка” та “огляд”. *Перевірка* означає, що товар перевіряється у випадку встановлення факту виконання продавцем своїх зобов’язань. *Огляд* означає, що товар перевіряється в певних випадках, наприклад, перед відвантаженням, коли покупець або органи влади (наприклад, митниця) хочуть переконатися в тому, що товар відповідає умовам договору і може бути відвантажений.

Міжнародні правила „Інкотермс-2000” розрізняють договори (контракти) відправлення товару та договори (контракти) поставки товару. В *договорах (контрактах) відправлення* продавець передає товар у руки перевізника й організує його транспортування, але саме перевезення товару здійснюється за рахунок покупця і на його ризик. У *договорах (контрактах) поставки* продавець відповідає за передавання товару перевізнику і організацію перевезення, причому перевезення здійснюється за рахунок продавця і на його ризик.

Основою правил „Інкотермс-2000” є так звані *базисні умови поставки товарів*, яких налічується тринадцять. Ці базисні умови об'єднані в 4 групи (див. таблицю 3.1): „Е”, „F”, „С” і „D” в залежності від обов'язків продавця (постачальника) оплатити *основні витрати* з транспортування товарів (вантажів) від продавця (експортера) до покупця (імпортера).

Група „Е” складається з однієї базисної умови EXW, відповідно до якої продавець передає товар покупцеві на своєму заводі або складі й не несе відповідності за його завантаження. Всі витрати і ризики, пов'язані з доставкою товару від складу експортера до місця призначення, несе покупець. Дана базисна умова передбачає мінімальний ризик для експортера (продавця).

Група „F” об'єднує базисні умови, за якими зобов'язання експортера (продавця) полягають у доставці товару перевізнику, вказаному імпортером (покупцем). При цьому продавець не несе витрат з оплати транспортування вантажу основним транспортним засобом.

Група „С” об'єднує базисні умови, за якими зобов'язання продавця вважаються виконаними після того, як він оплатив перевезення товару основним транспортним засобом та передав товар перевізнику для доставки покупцю. Згідно з умовами, експортер (продавець) звільняється від ризиків втрати або пошкодження товару, які з цього моменту переходять до перевізника.

Група „D” об'єднує базисні умови, за якими обов'язки продавця вважаються виконаними після того, як він доставив товар в країну покупця і передав товар покупцю. За цими умовами продавець несе всі витрати і ризики, пов'язані з доставкою товару покупцю.

Дамо характеристику наведених вище базисних умов докладніше.

В першу групу „Е” входить одна базисна умова EXW.

Базисна умова „EXW (Ex Works (... назва місця))” або „*франко-завод (...назва заводу)*” означає, що зобов'язання продавця вважаються виконаними після того, як він передав товар покупцю на своєму підприємстві (наприклад, складі) з наданням відповідних документів (рахунків-фактури). Далі всі витрати несе покупець: навантаження, оплата перевезення, страхування вантажу, сплата мита, оформлення митних формальностей тощо. Продавець зобов'язаний належним чином сповістити покупця про дату і місце, коли і де товар буде наданий у його розпорядження. По-

купець зобов'язаний сплатити ціну, передбачену договором купівлі-продажу.

Базисна умова EXW передбачає мінімальні зобов'язання для продавця.

Таблиця 3.1 – Базисні умови поставки товарів

| Група | Обов'язки експортера (продавця) | Умови „Інкотермс-2000” | Вітчизняний еквівалент |
|-------|---|------------------------|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Е | Відправлення товару зі складу продавця | EXW | Франко-завод (...назва місця) |
| F | Основні витрати з перевезення товарів продавцем не оплачуються | FCA | Франко-перевізник (...назва місця) |
| | | FAS | Франко-уздовж борту судна (...назва порту відвантаження) |
| | | FOB | Франко-борт (...назва порту відвантаження) |
| С | Основні витрати з перевезення товарів оплачуються експортером (продавцем) | CFR | Вартість і фрахт (...назва порту призначення) |
| | | CIF | Вартість, страхування і фрахт (...назва порту призначення) |
| | | CPT | Перевезення сплачені до (...назва місця призначення) |
| | | CIP | Перевезення і страхування сплачені до (...назва місця призначення) |
| D | Доставка товару до кордону країни покупця або безпосередньо покупцю | DAF | Поставлено на кордон (...назва місця доставки) |
| | | DES | Поставлено на борту судна (...назва порту призначення) |
| | | DEQ | Поставлено на причал в порту призначення (...назва порту призначення) |
| | | DDU | Поставлено без оплати мита (...назва місця призначення) |
| | | DDP | Поставлено, мито сплачене (...назва місця призначення) |

Примітки. 1. Термін „франко” означає оплату витрат на перевезення товарів продавцем до зазначеного у договорі місця.

2. Умови FAS, FOB, CFR, CIF, DES та DEQ передбачають перевезення товару морським (або/та внутрішнім водним) транспортом. Умови EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU, DDP передбачають перевезення товару будь-яким видом транспорту, в тому числі і декількома.

3. Умова EXW не передбачає участі в перевезенні товару перевізника, а всі інші – не виключають такої можливості.

Різновидом базисної умови EXW є умова „EXW loaded on” або “франко-завод (...назва заводу) з навантаженням”. В цьому випадку продавець за свій рахунок здійснює навантаження товару на транспорт покупця (на своєму складі).

В другу групу „F” входять три базисних умови, які об’єднані такими положеннями:

- обов’язки продавця вважаються виконаними після того, як він передав товар перевізнику у визначеному місці згідно з отриманими від покупця інструкціями;

- покупець вибирає перевізника, укладає з ним договір перевезення та сплачує вартість перевезення вантажу;

- продавець не сплачує вартість перевезення вантажу основним засобом.

Базисна умова „FCA (Free Carrier (...назва місця) або „франко-перевізник (...назва місця)” означає, що зобов’язання продавця з поставки товару вважаються виконаними після того, як він передав товар перевізнику, названому покупцем, у погодженому місці або пункті. Продавець несе витрати з доставки товару до перевізника. При передаванні товару продавець повинен надати покупцю відповідний рахунок-фактуру. Якщо покупець не вказав точного пункту передавання товару перевізнику, то продавець самостійно може вибирати в межах погодженого місця пункт, де буде зроблене передавання товару (наприклад, Лондон – порт). Продавець зобов’язаний на прохання покупця сприяти останньому в отриманні експортної ліцензії (якщо вона потрібна) і оплатити всі експортні мита, податки й інші збори.

Покупець зобов’язаний завчасно повідомити продавця про найменування перевізника; вказати вид транспорту; дату або термін поставки йому товару; пункт, куди товар має бути поставлений; сплатити ціну, передбачену договором купівлі-продажу. Покупець несе всі витрати, пов’язані з товаром, від моменту отримання товару перевізником.

Базисна умова „FAS (Free Alongside Ship (...назва порту відвантаження)” або “франко-уздовж борта судна (... назва порту відвантаження)” означає, що обов’язки продавця вважаються виконаними, коли він розмістив вантаж уздовж борта судна на причалі у порту відвантаження (або навантажив товар в ліхтер, якщо навантаження товару передбачено на рейді). Тобто продавець несе витрати з доставки товару до основного транспортного засобу та його розвантаження з власного (проміжного) транспорту. При передаванні товару продавець повинен надати покупцю відповідний рахунок-фактуру. Продавець зобов’язаний отримати експортну ліцензію (якщо вона потрібна), оплатити всі експортні мита, податки й інші збори.

Покупець зобов’язаний завчасно повідомити продавця про назву судна, пункт у місці завантаження і час відправлення судна; сплатити ціну,

передбачену договором купівлі-продажу. Покупець несе всі витрати, пов'язані з товаром, від моменту розміщення товару уздовж борта судна.

Дана базисна умова діє тільки для морського транспорту.

Базисна умова „FOB (‘Free on Board (... назва порту відвантаження)’ або ‘франко-борт’ (...назва порту відвантаження) означає, що зобов'язання продавця вважаються виконаними після того, як товар перетнув поручні судна в порту відвантаження. Після цього всі витрати та ризики переходять на покупця. Витрати з навантаження товару до перетину поручнів несе продавець, а після перетину – покупець. Покупець зобов'язаний завчасно повідомити продавця про назву судна, пункт у місці завантаження і час відправлення судна; сплатити ціну, передбачену договором купівлі-продажу. Оплата експортних формальностей покладається на продавця.

Дана базисна умова діє тільки для морського транспорту.

Примітка. В США є шість варіантів тлумачення базисної умови FOB, які стосуються розподілу витрат між продавцем та покупцем при навантаженні товару. Тому при укладенні зовнішньоекономічних договорів (контрактів) потрібно уважно це відслідковувати і вибирати відповідний варіант.

FOB – це одна з основних базисних умов, яку рекомендується приймати для покупця при укладенні зовнішньоекономічних угод, оскільки дає йому можливість самостійно вибирати перевізника, транспортний засіб, вирішувати питання про страхування вантажу тощо.

В третю групу „С” входять чотири базисних умови, які об'єднані такими загальними положеннями:

- обов'язки продавця вважаються виконаними після того, як він передав товар перевізнику у погодженому з ним місці;
- всі основні витрати з доставки товару в пункт призначення несе продавець;
- ризик, пов'язаний з втратою товару, переходить від продавця до покупця в момент передавання товару перевізнику.

Базисна умова „CFR (Cost and Freight (...назва порту призначення)’ або ‘вартість і фрахт.... (зазначається порт призначення)’ означає, що продавець повинен поставити товар у порт відправлення, зафрахтувати судно, оплатити навантаження товару на судно та доставку товару в зазначений порт призначення, включаючи оплату експортних формальностей. Продавець повинен завчасно повідомити покупця про відправлення товару, щоб дати можливість покупцю вжити заходів, які потрібні для прийняття товару. Покупець повинен оплатити ціну товару, передбачену в договорі купівлі-продажу, а також здійснити оплату імпорتنих формальностей.

Зобов'язання продавця вважаються виконаними в момент перетину вантажу через поручні судна у порту відвантаження. Після цього всі ризики втрати товару переходять від продавця до покупця. Оплата витрат з ро-

звантаження судна в порту призначення здійснюється за домовленістю між покупцем та продавцем.

Питання про доцільність страхування вантажу вирішує покупець.

Дана базисна умова діє тільки для морського транспорту.

Базисна умова „CIF (Cost, Insurance and Freight (...назва порту призначення)” або “вартість, страхування і фрахт (... зазначається порт призначення)” означає, що продавець повинен поставити товар у порт відправлення, зафрахтувати судно, оплатити навантаження товару на судно та доставку товару в зазначений порт призначення, включаючи оплату експортних формальностей, а також здійснити страхування вантажу. Продавець повинен завчасно повідомити покупця про відправлення товару, щоб дати можливість покупцю вжити заходів, які потрібні для прийняття товару. Покупець повинен оплатити ціну товару, передбачену в договорі купівлі-продажу. Оплата витрат з розвантаження судна в порту призначення здійснюється за домовленістю між покупцем та продавцем.

Зобов'язання продавця вважаються виконаними в момент перетину вантажу через поручні судна у порту відвантаження. Після цього всі ризики втрати товару переходять від продавця до покупця.

Продавець повинен застрахувати вантаж в страховій компанії, яка має гарну репутацію, оплатити страхові внески та передати страховий поліс покупцю. Страхування здійснюється лише на мінімальне покриття, яке складається з ціни товарів, зазначених в договорі, плюс 10% від цієї ціни). Якщо покупець хоче застрахувати вантаж від втрат на випадок війни, катастрофи, страйки і т. ін., то він повинен домовлятися про це з продавцем окремо, збільшуючи вартість договору.

Дана базисна умова діє тільки для морського транспорту.

Базисна умова CIF – це основна умова, яку рекомендується застосовувати для продавця при укладанні зовнішньоекономічних договорів, оскільки дає йому змогу самостійно вибирати страхову компанію, перевізника і т. ін.

Базисні умови CPT та CIP є аналогічними базисним умовам CFT та CIF і застосовуються для будь-яких видів транспорту.

Базисна умова „CPT (Carriage Paid To (...назва місця призначення)” або “перевезення сплачено до (...зазначається місце призначення)” означає, що продавець повинен поставити товар обраному перевізнику, оплатити всі витрати, пов'язані з перевезенням товару, до вказаного пункту призначення, включаючи оплату експортних формальностей. Продавець повинен завчасно повідомити покупця про відправлення товару, щоб дати можливість покупцю вжити заходів, які потрібні для прийняття товару. Покупець повинен оплатити ціну товару, передбачену в договорі купівлі-продажу, а також здійснити оплату імпорتنих формальностей.

Зобов'язання продавця вважаються виконаними в момент передавання товару першому перевізнику. Після цього всі ризики втрати товару

переходять від продавця до покупця. Оплата витрат з розвантаження товару здійснюється за домовленістю між покупцем та продавцем.

Питання про доцільність страхування вантажу вирішує покупець.

Базисна умова „CIP (Carriage and Insurance Paid To (...назва місця призначення)” або „перевезення та страхування сплачені до (...зазначається місце призначення)” означає, що продавець повинен поставити товар обраному перевізнику, застрахувати товар (на мінімальне покриття); оплатити всі витрати, пов'язані з перевезенням товару, до вказаного пункту призначення, включаючи оплату експортних формальностей. Продавець повинен завчасно повідомити покупця про відправлення товару, щоб дати можливість покупцю вжити заходів, які потрібні для прийняття товару. Покупець повинен оплатити ціну товару, передбачену в договорі купівлі-продажу, а також здійснити оплату імпорتنих формальностей.

Зобов'язання продавця вважаються виконаними в момент передавання товару першому перевізнику. Після цього всі ризики втрати товару переходять від продавця до покупця. Оплата витрат з розвантаження товару здійснюється за домовленістю між покупцем та продавцем.

В четверту групу „D” включаються п'ять базисних умов, об'єднаних такими загальними положеннями:

- продавець зобов'язаний поставити товар до кордону країни покупця або безпосередньо в пункт призначення;
- продавець несе переважну частину витрат з доставки вантажу покупцю;
- перехід ризиків втрати вантажу відбувається переважно в момент перетину вантажем кордону країни покупця або передавання товару безпосередньо покупцю.

Базисна умова „DAF (Delivered At Frontier (...назва місця постачання)” або „поставлено на кордон (... зазначається пункт постачання)” означає, що зобов'язання продавця вважаються виконаними після того, як він поставив товар в зазначений пункт на кордоні країни-покупця, але до перетину товаром митного кордону. Тобто продавець зобов'язаний укласти договір та оплатити перевезення товару від свого підприємства до зазначеного пункту на кордоні країни-покупця товару. На кордоні товар може розвантажуватись, а може й ні. Продавець повинен завчасно повідомити покупця про відправлення товару, щоб дати можливість покупцю вжити заходів, які потрібні для прийняття товару, та оплатити експортні митні формальності. Рішення про доцільність страхування товару під час перевезення товару від продавця до кордону приймає продавець.

Ризики втрати товару переходять від продавця до покупця в момент поставки товару на митний кордон.

Продавець може на прохання покупця і вже на його ризик і за його рахунок укласти договір на подальше перевезення вантажу з зазначеного пункту на кордоні до кінцевого пункту призначення вантажу.

Імпортні формальності виконує покупець.

Базисна умова „DES „Delivered Ex Ship (...назва порту призначення)” або „поставлено на борту судна (...зазначається порт призначення)” означає, що зобов’язання продавця вважаються виконаними після того, як він доставив товар та передав його покупцю на борту судна в зазначеному порту призначення. При цьому всі витрати й ризики, пов’язані з доставкою товару в порт призначення, несе продавець.

Тобто продавець зобов’язаний укласти договір та оплатити перевезення товару від свого підприємства до зазначеного порту призначення. Продавець повинен завчасно повідомити покупця про відправлення товару, щоб дати можливість покупцю вжити заходів, які потрібні для прийняття товару, та оплатити експортні митні формальності. Рішення про доцільність страхування товару під час перевезення товару від продавця до порту призначення приймає продавець.

Ризики втрати товару переходять від продавця до покупця в момент передавання товару покупцю на борту судна.

Імпортні формальності виконує покупець.

Базисна умова „DEQ (Delivered Ex Quay (...назва порту призначення)” або „поставлено на причал (... зазначається порт призначення)” означає, що зобов’язання продавця вважаються виконаними після того, як він доставив товар і передав його покупцю на причалі в зазначеному порту призначення. При цьому всі витрати, пов’язані з доставкою товару в порт призначення, несе продавець. Тобто продавець зобов’язаний укласти договір та оплатити перевезення товару від свого підприємства до зазначеного порту призначення та розвантажити товар, розмістивши його на причалі.

Продавець повинен завчасно повідомити покупця про відправлення товару, щоб дати можливість покупцю вжити заходів, які потрібні для прийняття товару, та оплатити експортні митні формальності. Рішення про доцільність страхування товару під час перевезення товару від продавця до порту призначення приймає продавець.

Всі ризики втрати товару переходять від продавця до покупця в момент, коли вантаж потрапив на причал в узгодженому порту призначення і ще не пройшов митне очищення.

Сплата імпортих митних формальностей покладається на покупця.

Базисна умова „DDU (Delivered Duty Unpaid (...назва місця призначення)” або „поставлено без оплати мита (...в зазначене місце призначення)” означає, що зобов’язання продавця вважаються виконаними після того, як він передав вантаж покупцю в узгодженому місці (наприклад, на його складі). Продавець несе всі витрати й ризики з доставки вантажу (включаючи сплату експортних формальностей), за виключенням сплати імпортих формальностей. Тобто продавець зобов’язаний укласти договір та оплатити перевезення вантажу від свого підприємства до зазначеного місця (наприклад, складу покупця). Рішення про доцільність страхування товару під час перевезення товару від продавця до місця призначення приймає продавець.

Всі ризики втрати товару переходять від продавця до покупця в момент передавання товару на складі покупця.

Імпортні формальності сплачує покупець.

Базисна умова „DDP (Delivered Duty Paid (...назва місця призначення))” або „поставлено, мито сплачено (...назва місця призначення)” означає, що зобов’язання продавця вважаються виконаними після того, як він передав товар покупцю в узгодженому місці (наприклад, на його складі) і зробив митне очищення цього товару. Тобто, продавець несе всі витрати й ризики з доставки товару, включаючи сплату як експортних, так і імпортних формальностей. Рішення про доцільність страхування товару під час перевезення товару від продавця до місця призначення приймає продавець.

Всі ризики втрати товару переходять від продавця до покупця в момент передавання товару на складі покупця.

Дана базисна умова означає максимальні зобов’язання для продавця. Тому і ціна зовнішньоекономічного договору повинна бути максимальною.

Примітка. Детальніше з Міжнародними правилами „Інкотермс-2000” можна ознайомитись в [4], [6].

Приблизний розподіл витрат між продавцем та покупцем при реалізації зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу товару показаний в таблиці 3.1.

Вартість зовнішньоекономічного договору ВД купівлі-продажу товарів розраховується за формулою:

$$ВД = Ц_{\text{скл}} + \sum_{i=1}^n B_i, \quad (3.1)$$

де $Ц_{\text{скл}}$ – ціна (продукції) товару на складі продавця, грн.;

B_i – витрати, що їх несе продавець за кожною із статей, що складають базисні умови: а саме: витрати на пакування товару на складі, його навантаження, розвантаження та страхування, сплату митних формальностей і т. ін. (грн.), перелік яких наведений в таблиці 3.2.

Розрахунок статей витрат, що складають базисні умови „Інкотермс-2000”, здійснюється на основі чинних транспортних тарифів та автомобільні, залізничні та морські перевезення; відстаней між пунктами поставок або передавання товарів; величин ставок експортного та імпортного мита; тарифів на послуги митних брокерів; розцінок на навантажувальні та розвантажувальні роботи і т. ін.

Витрати на страхування вантажу $V_{\text{стр}}$ можна розрахувати за формулою:

$$V_{\text{стр}} = \frac{(0,5...1,5)\%}{100\%} \cdot CC = \frac{(0,5...1,5)\%}{100\%} \cdot 1,1 \cdot V_{\text{скл}}, \quad (3.2)$$

де $(0,5...1,5)\%$ – тариф на страхування вантажів, %;

CC – страхова сума, тобто сума, на яку страхується товар, грн.;

1,1 – коефіцієнт, який використовується при страхуванні вантажів і характеризує страхування товарів на мінімальне покриття;

$V_{\text{скл}}$ – вартість товарів на складі продавця, грн.

Вартість товарів на складі продавця $V_{\text{скл}}$ можна розрахувати за формулою:

$$V_{\text{скл}} = C_{\text{скл}} + V_{\text{пак}} = (1 + k) \cdot C_{\text{скл}}, \quad (3.3)$$

де $C_{\text{скл}}$ – ціна товару на складі продавця, грн.;

$V_{\text{пак}}$ – витрати на пакування товарів на складі продавця, грн.;

k – коефіцієнт, який враховує витрати на пакування товарів на складі продавця; $k = (0,005...0,01)$.

Витрати на пакування товарів $V_{\text{пак}}$ на складі продавця розраховуються за формулою:

$$V_{\text{пак}} = k \cdot C_{\text{скл}} = (0,005...0,02) \cdot C_{\text{скл}}. \quad (3.4)$$

де $C_{\text{скл}}$ – ціна товару на складі продавця, грн.

Таблиця 3.2 – Приблизний розподіл витрат між продавцем і покупцем

| Базові умови | Пакування товару на складі продавця | Навантаження товару на проміжний транспорт | Доставка товару до основного транспорту | Розвантаження товару з проміжного транспорту | Оплата експортних формальностей | Навантаження товару на основний транспорт |
|--------------|-------------------------------------|--|---|--|---------------------------------|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| EXW | Прод. | Покуп. | Покуп. | Покуп. | Покуп. | Покуп. |
| FCA | Прод. | Прод. | Прод. | Покуп. | Прод. | Покуп. |
| FAS | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. | Покуп. |
| FOB | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. | До перетину поручнів судна – продавець, після – покупець |
| CFR | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. |
| CIF | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. |
| CPT | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. |
| CIP | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. |
| DAF | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. |
| DES | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. |
| DEQ | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. |
| DDU | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. |
| DDP | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. |

Продовження таблиці 3.2

| Базові умови | Страховання основного перевезення | Оплата перевезення основним транспортом | Розвантаження з основного транспорту | Оплата імпорتنих формальностей | Навантаження на проміжний транспорт та доставка до складу покупця | Розвантаження на складі покупця |
|--------------|-----------------------------------|---|--------------------------------------|--------------------------------|---|---------------------------------|
| 1 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| EXW | Покуп. | Покуп. | Покуп. | Покуп. | Покуп. | Покуп. |
| FCA | Покуп. | Покуп. | Покуп. | Покуп. | Покуп. | Покуп. |
| FAS | Покуп. | Покуп. | Покуп. | Покуп. | Покуп. | Покуп. |
| FOB | Покуп. | Покуп. | Покуп. | Покуп. | Покуп. | Покуп. |
| CFR | Покуп. | Прод. | Покуп./Прод. | Покуп. | Покуп. | Покуп. |
| CIF | Прод. | Прод. | Покуп./Прод. | Покуп. | Покуп. | Покуп. |
| CPT | Покуп. | Прод. | Покуп./Прод. | Покуп. | Покуп. | Покуп. |
| CIP | Прод. | Прод. | Покуп./Прод. | Покуп. | Покуп. | Покуп. |
| DAF | Прод. | Прод. | Покуп. | Покуп. | Покуп. | Покуп. |
| DES | Прод. | Прод. | Покуп. | Покуп. | Покуп. | Покуп. |
| DEQ | Прод. | Прод. | Прод. | Покуп. | Покуп. | Покуп. |
| DDU | Прод. | Прод. | Прод. | Покуп. | Прод. | Покуп. |
| DDP | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. | Прод. | Покуп. |

Примітка. Запис „Покуп./Прод.” – означає, що розподіл витрат між покупцем і продавцем додатково обумовлюється в договорі.

3.2 Завдання для самостійного виконання

Продавець (експортер) „X” та покупець „Y” (імпортер) вирішили укласти зовнішньоекономічний договір на поставку певного товару. Продавець „X” знаходиться в країні „1”, а покупець „Y” – в країні „2”. Схема поставки товару показана на рис. 3.1.

Певний товар виготовляється виробником „X”. Даний товар реалізується покупцю „Y” згідно з укладеним зовнішньоекономічним договором купівлі-продажу.

На складі виробника товар навантажується на проміжний транспорт Tr_1 (точка А) та перевозиться в порт відвантаження (точка Б), який знаходиться на кордоні країни „1”. Там товар розвантажується з проміжного

транспорту Tr_1 , проходить митне оформлення (експортні митні формальності), навантажується на основний транспорт $Tr_{осн}$.

Далі товар перевозиться морем до порту призначення (точка В).

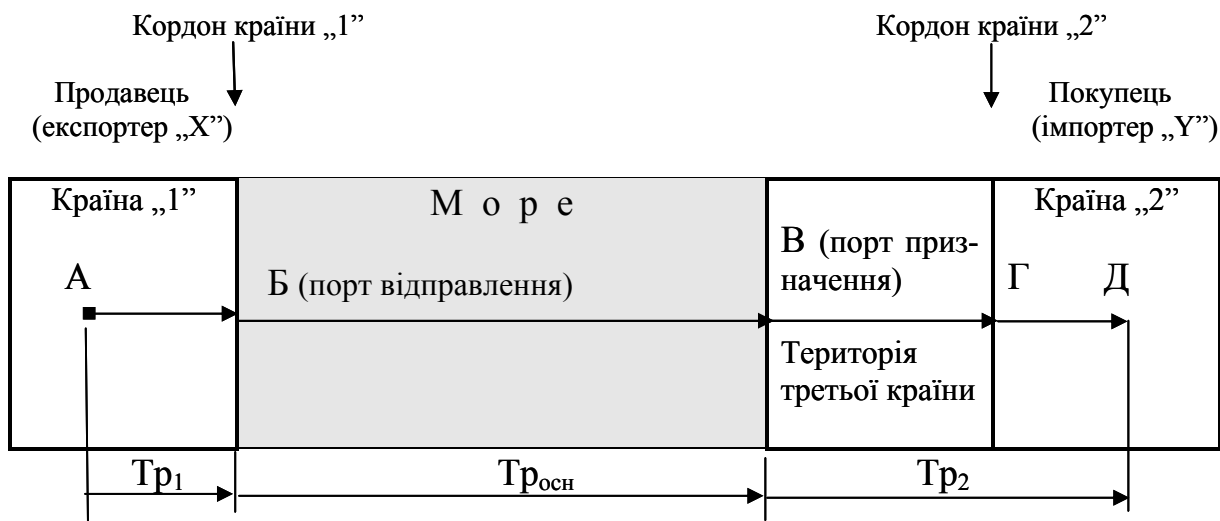


Рисунок 3.1 – Схема поставки товару

В порту призначення товар розвантажується з основного транспорту та навантажується на проміжний транспорт Tr_2 (точка В). Цим транспортом Tr_2 товар доставляється до кордону країни „2” (точка Г). Там товар проходить митне оформлення (так звані імпортні митні формальності), ввозиться в країну „2” та доставляється на склад покупця „Y”.

В таблиці 3.3 наведені дані для самостійного виконання завдання. Ці дані включають:

- $Ц_{скл}$ – ціну товару на складі продавця, тис. грн.;
- k – коефіцієнт, який враховує витрати на пакування товарів на складі продавця;
- V_1 – витрати на навантаження товару на проміжний транспорт Tr_1 (точка А), грн.;
- V_2 – витрати на перевезення товару від складу продавця до основного транспорту $Tr_{осн}$ (точка А \Rightarrow точка Б), грн.;
- V_3 – витрати на розвантаження товару з проміжного транспорту Tr_1 (точка Б), грн.;
- V_4 – оплату експортних формальностей при вивезенні товару із країни „1”, грн. (точка Б);
- V_5 – витрати на навантаження товару на основний транспорт $Tr_{осн}$ (точка Б), грн.;
- α – середньоринковий тариф на страхування вантажів, % ;
- V_6 – витрати (оплата) на перевезення товару основним транспортом $Tr_{осн}$, (точка Б \Rightarrow точка В), грн.;
- V_7 – витрати на розвантаження товару з основного транспорту $Tr_{осн}$ (точка В), грн.;

- V_8 – витрати на навантаження товару на проміжний транспорт Tr_2 (точка В), грн.;
- V_9 – витрати на перевезення товару проміжним транспортом Tr_2 з порту призначення (точка В) до кордону країни „2”, грн. (точка Г);
- V_{10} – оплату імпорتنих формальностей при ввезенні товару в країну „2” (точка Г), грн.;
- V_{11} – витрати на перевезення товару проміжним транспортом Tr_2 від кордону країни „2” (точка Г) до складу покупця „У” (точка Д);
- β – розподіл витрат між продавцем та покупцем при навантаженні товару на основний транспорт у випадку застосування умови FOB – $\frac{\text{Прод.}}{\text{Покуп.}}, \%$;
- γ – розподіл витрат між продавцем та покупцем при розвантаженні товару з основного транспорту $Tr_{\text{осн}}$ у випадку застосування умови CIF – $\frac{\text{Прод.}}{\text{Покуп.}}, \%$.

Таблиця 3.3 – Початкові дані для виконання завдання

| Варі-ант | $C_{\text{скл}}$ | k | V_1 | V_2 | V_3 | V_4 | V_5 | V_6 |
|----------|------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 1 | 12 000 | 0,005 | 1000 | 2100 | 1100 | 11900 | 1430 | 22000 |
| 2 | 14 000 | 0,006 | 1100 | 3200 | 1200 | 11050 | 1200 | 22300 |
| 3 | 20 000 | 0,007 | 1200 | 3900 | 900 | 11800 | 2000 | 22400 |
| 4 | 23 000 | 0,008 | 900 | 3050 | 1050 | 11200 | 2300 | 22500 |
| 5 | 31 000 | 0,009 | 1050 | 2800 | 800 | 11160 | 2400 | 23000 |
| 6 | 33 000 | 0,01 | 800 | 2200 | 1200 | 11430 | 2500 | 32800 |
| 7 | 40 000 | 0,005 | 1200 | 2160 | 1160 | 11200 | 3000 | 33100 |
| 8 | 42 000 | 0,006 | 1160 | 2430 | 1430 | 12000 | 2800 | 21700 |
| 9 | 48 000 | 0,007 | 1430 | 3200 | 1200 | 12300 | 3100 | 31900 |
| 10 | 50 000 | 0,008 | 1200 | 4000 | 2000 | 12400 | 1700 | 42000 |
| 11 | 43 000 | 0,009 | 2000 | 4300 | 2300 | 12500 | 1900 | 24000 |
| 12 | 64 000 | 0,01 | 2300 | 4400 | 2400 | 13000 | 2000 | 34300 |
| 13 | 70 000 | 0,005 | 2400 | 4500 | 2500 | 12800 | 4000 | 25000 |
| 14 | 39 000 | 0,006 | 2500 | 5000 | 3000 | 13100 | 4300 | 42300 |
| 15 | 73 000 | 0,007 | 3000 | 4800 | 2800 | 11700 | 5000 | 32500 |
| 16 | 80 000 | 0,008 | 2800 | 5100 | 3100 | 11900 | 2300 | 52600 |
| 17 | 75 000 | 0,009 | 3100 | 3700 | 1700 | 12000 | 2500 | 22550 |
| 18 | 70 000 | 0,01 | 1700 | 5900 | 1900 | 14000 | 2600 | 32800 |
| 19 | 80 000 | 0,005 | 1900 | 4000 | 2000 | 14300 | 2550 | 42900 |
| 20 | 40 000 | 0,006 | 2000 | 7000 | 4000 | 15000 | 2800 | 52100 |
| 21 | 60 000 | 0,007 | 4000 | 9300 | 4300 | 12300 | 2900 | 35000 |
| 22 | 90 000 | 0,008 | 4300 | 8000 | 5000 | 12500 | 2100 | 32300 |
| 23 | 30 500 | 0,009 | 5000 | 6300 | 2300 | 12600 | 4000 | 62500 |
| 24 | 80 000 | 0,01 | 2300 | 5500 | 2500 | 12550 | 2000 | 23600 |
| 25 | 49 000 | 0,005 | 2500 | 4600 | 2600 | 22800 | 4000 | 43000 |
| 26 | 65 000 | 0,006 | 2600 | 6550 | 2550 | 22900 | 4300 | 35000 |

| | | | | | | | | |
|----|--------|-------|------|------|------|-------|------|-------|
| 27 | 55 000 | 0,007 | 2550 | 5800 | 2800 | 22100 | 5000 | 40000 |
| 28 | 57 000 | 0,008 | 2800 | 5900 | 2900 | 35000 | 2300 | 50000 |
| 29 | 83 000 | 0,009 | 2900 | 4100 | 2100 | 22300 | 2500 | 60000 |
| 30 | 50 000 | 0,01 | 2100 | 7000 | 4000 | 32500 | 2600 | 53000 |

Продовження таблиці 3.3

| Варі-ант | B_7 | B_8 | B_9 | B_{10} | B_{11} | α | β | γ |
|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| <i>l</i> | <i>10</i> | <i>11</i> | <i>12</i> | <i>13</i> | <i>14</i> | <i>15</i> | <i>16</i> | <i>17</i> |
| 1 | 1050 | 1400 | 1450 | 2160 | 1400 | 0,5 | 50 / 50 | 12 / 88 |
| 2 | 800 | 1300 | 1050 | 2430 | 1500 | 0,6 | 53 / 47 | 88 / 12 |
| 3 | 1200 | 1200 | 800 | 3200 | 1600 | 0,7 | 60 / 40 | 28 / 72 |
| 4 | 1160 | 1050 | 1200 | 4000 | 1700 | 0,8 | 65 / 35 | 72 / 28 |
| 5 | 1430 | 800 | 1160 | 4300 | 1650 | 0,9 | 70 / 30 | 50 / 50 |
| 6 | 1200 | 1200 | 1430 | 4400 | 1470 | 1,0 | 75 / 25 | 53 / 47 |
| 7 | 2000 | 1160 | 1200 | 4500 | 1050 | 1,1 | 80 / 20 | 60 / 40 |
| 8 | 2300 | 1430 | 2000 | 5000 | 800 | 1,2 | 40 / 60 | 65 / 35 |
| 9 | 2400 | 1200 | 2300 | 4800 | 1200 | 1,3 | 45 / 55 | 70 / 30 |
| 10 | 2500 | 2000 | 2400 | 5100 | 1160 | 1,4 | 75 / 25 | 75 / 25 |
| 11 | 3000 | 2300 | 2500 | 3700 | 1430 | 1,5 | 19 / 81 | 80 / 20 |
| 12 | 2800 | 2400 | 3000 | 5900 | 1200 | 0,55 | 15 / 85 | 40 / 60 |
| 13 | 3100 | 2500 | 2800 | 4000 | 2000 | 0,65 | 34 / 66 | 45 / 55 |
| 14 | 1700 | 3000 | 3100 | 7000 | 2300 | 0,75 | 17 / 83 | 75 / 25 |
| 15 | 1900 | 2800 | 1700 | 9300 | 2400 | 0,85 | 24 / 76 | 19 / 81 |
| 16 | 2000 | 3100 | 1900 | 8000 | 2500 | 0,95 | 50 / 50 | 15 / 85 |
| 17 | 4000 | 1700 | 2000 | 6300 | 3000 | 1,05 | 54 / 46 | 34 / 66 |
| 18 | 4300 | 1900 | 4000 | 5500 | 2800 | 1,15 | 12 / 88 | 17 / 83 |
| 19 | 5000 | 2000 | 4300 | 4600 | 3100 | 1,25 | 88 / 12 | 24 / 76 |
| 20 | 2300 | 4000 | 5000 | 6550 | 1700 | 1,35 | 28 / 72 | 50 / 50 |
| 21 | 2500 | 4300 | 2300 | 5800 | 1900 | 1,45 | 72 / 28 | 54 / 46 |
| 22 | 2600 | 5000 | 2500 | 5900 | 2000 | 1,5 | 50 / 50 | 31 / 69 |
| 23 | 2550 | 2300 | 2600 | 4100 | 4000 | 0,5 | 69 / 31 | 20 / 80 |
| 24 | 2800 | 2500 | 2550 | 7000 | 4300 | 0,6 | 76 / 24 | 30 / 70 |
| 25 | 2900 | 2600 | 2800 | 3600 | 5000 | 0,7 | 20 / 80 | 33 / 67 |
| 26 | 2100 | 2550 | 2900 | 5550 | 2300 | 0,8 | 30 / 70 | 67 / 33 |
| 27 | 1900 | 2800 | 2100 | 4800 | 2500 | 0,9 | 33 / 67 | 85 / 15 |
| 28 | 1850 | 2900 | 1900 | 4900 | 2600 | 1,0 | 67 / 33 | 11 / 89 |
| 29 | 1800 | 2100 | 2300 | 3100 | 2550 | 1,1 | 85 / 15 | 43 / 57 |
| 30 | 1750 | 2000 | 1550 | 6000 | 2800 | 1,2 | 11 / 89 | 36 / 64 |

Керуючись даними таблиці 3.3 та рисунком 3.1, потрібно:

1. Виписати початкові дані, необхідні для виконання завдання згідно з заданим варіантом.

2. Розрахувати витрати на пакування товару на складі продавця.

3. Розрахувати вартість товару на складі продавця.

4. Розрахувати витрати на страхування товару.
5. Розрахувати витрати продавця та покупця при навантаженні товару на основний транспорт у випадку застосування умови FOB.
6. Розрахувати витрати продавця та покупця при розвантаженні товару з основного транспорту у випадку застосування умови CIF.
7. Розрахувати вартість зовнішньоекономічного договору у випадку застосування базисних умов EXW, FOB, CIF, DEQ, DDU та DDP. При розрахунках користуватись рекомендаціями таблиці 3.2.
8. Зробити висновки.

3.3 Питання для самоконтролю

1. Поясніть суть, мету та призначення Міжнародних правил „Інкотермс-2000”.
2. Які питання розглядають та вирішують правила „Інкотермс-2000”?
3. В які основні групи та за якою ознакою об’єднані базисні умови поставок товарів?
4. Скільки базисних умов поставок товарів визначають правила „Інкотермс-2000”?
5. Дайте детальну характеристику такої базисної умови поставки товару, як EXW.
6. Дайте детальну характеристику такої базисної умови поставки товару, як FCA.
7. Дайте детальну характеристику такої базисної умови поставки товару, як FAS.
8. Дайте детальну характеристику такої базисної умови поставки товару, як FOB.
9. Дайте детальну характеристику такої базисної умови поставки товару, як CFR.
10. Дайте детальну характеристику такої базисної умови поставки товару, як CIF.
11. Дайте детальну характеристику такої базисної умови поставки товару, як CPT.
12. Дайте детальну характеристику такої базисної умови поставки товару, як CIP.
13. Дайте детальну характеристику такої базисної умови поставки товару, як DAF.
14. Дайте детальну характеристику такої базисної умови поставки товару, як DES.
15. Дайте детальну характеристику такої базисної умови поставки товару, як DEQ.
16. Дайте детальну характеристику такої базисної умови поставки товару, як DDU.

17. Дайте детальну характеристику такої базисної умови поставки товару, як DDP.

18. Поясніть, чому при здійсненні зовнішньоторговельних операцій доцільно використовувати формулу: „Продавай на умовах CIF, а купуй на умовах FOB”.

19. Як розраховується вартість зовнішньоекономічного договору?

4

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

Тема. Міжнародні розрахунки за допомогою документарного акредитива

Мета: закріпити у студентів теоретичні знання сутності документарного акредитива та розвинути практичні навички його застосування у міжнародних розрахунках.

4.1 Теоретична частина

Акредитив є найуніверсальнішим інструментом забезпечення платежів. У ділових зв'язках застосування акредитива багато в чому є попередньою умовою для здійснення імпорتنих та експортних операцій.

За своєю суттю *акредитив* (лат. *accreditivus* – довірчий) – розрахунковий грошовий документ, який містить доручення клієнта своєму банку сплатити певну суму коштів особі, на ім'я якої відкрито акредитив, за умови, що ця особа надасть відповідно до вимог акредитива визначені документи у встановлений термін.

Існує два основних типи акредитивів: грошовий та документарний.

Грошовий (циркулярний або фінансовий) акредитив – це іменний документ, виданий банком особі, яка, внісши певну суму грошей, має намір отримати її в іншому місці впродовж певного часу. Виплати за цим акредитивом не обумовлені надання документів (крім документу, що засвідчує особу). *Документарний (або товарний)* акредитив – це документ для розрахунків за товари і послуги, згідно з яким банк зобов'язується виплатити відповідно до інструкцій покупця певну суму коштів продавцю після пред'явлення ним товаророзпорядчих документів.

Акредитивна форма розрахунків регулюється спеціальним документом – „Уніфікованими правилами і звичаями для документарних акредитивів”, розробленими Міжнародною торговельною палатою, яка знаходиться у Парижі. З 1 січня 1994 року в світі діє редакція Правил 1993 року (Публікація Міжнародної торговельної палати за номером 500). Мова документарних акредитивів – державна мова США.

Згідно з Указом Президента України „Про заходи щодо впорядкування розрахунків за договорами, що укладають суб'єкти підприємницької діяльності України” від 4 жовтня 1994 р. (№ 566/94), при здійсненні між-

народних розрахунків рекомендується застосовувати уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів.

В розрахунках за допомогою документарного акредитива приймають участь такі сторони:

- *наказодавець (покупець, імпортер)* – клієнт банку, який дає доручення (вказівку) своєму банку відкрити акредитив на користь експортера – бенефіціара;

- *банк-емітент (виконавчий банк)* – банк (покупець, імпортер), в якому клієнт має власний рахунок, і якому клієнт дав доручення (вказівку) відкрити акредитив на користь експортера (бенефіціара);

- *авізний банк* – банк, який бере участь в розрахунках. Даний банк розміщується в країні експортера, є кореспондентом банку-емітента і „авізує”, тобто перевіряє справжність акредитива і пересилає його експортеру. Якщо авізний банк безпосередньо здійснює платіж на користь експортера або оплачує переказний вексель, то він називається *банком-платником*. Якщо авізний банк здійснює підтвердження (гарантію) оплати за акредитивом, то він називається *підтверджуючим банком*. Авізний банк може бути вказаний експортером при укладенні зовнішньоекономічного договору (контракту) між експортером та імпортером;

- *бенефіціар (експортер)* – особа, на ім'я якої відкривається акредитив в авізному банку.

За визначенням Міжнародної торгової палати акредитив є письмовим зобов'язанням банку-емітента, яке виконується на вимогу і на основі інструкцій імпортера (наказодавця):

- здійснити оплату бенефіціарові (експортеру продукції) чи на його вимогу третій особі певної суми коштів на основі поданих і узгоджених документів;

- акцептувати та оплатити переказні векселі (тратти), складені на ім'я бенефіціара (експортера);

- уповноважити інший (авізний) банк виконати оплату, акцептування чи неогоціацію переказних векселів (тратт).

Примітка. Неогоціація – (від італ. *negozio* – торгівля, торгова операція) – визначення вартості переказних векселів (тратт) чи боргових документів банком, уповноваженим вести переговори щодо операцій з акредитивами. *Неогоціація тратт* – це облік, купівля переказних векселів у міжнародних розрахунках.

Особливості акредитивної форми оплати:

- передбачає, що оплата вартості товару відбувається одночасно з початком поставок товару експортером;

- відділена від договору купівлі-продажу товару. Банки, що здійснюють оплату, ніякою мірою не пов'язані і не зобов'язані займатися такими договорами;

- всі зацікавлені сторони мають справу тільки з документами, а не з товарами;

- платіж за відвантажену продукцію здійснюється авізним банком проти надання експортером узгоджених в зовнішньоекономічному договорі документів (так звана „оплата проти документів”);

- надання експортером документів і їх оплата авізним банком означає передавання прав на володіння товару від експортера імпортеру;

- полегшує (при необхідності) експортерові отримати в авізному банку кредит, оскільки в банк надходять документи, що засвідчують право власності на продукцію експортера, і це зменшує ризик кредитної угоди;

- призначена для розрахунків лише з одним експортером.

Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 21.06.1995 року, № 444 „Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті” українським експортерам і імпортерам при здійсненні міжнародних розрахунків з контрагентами рекомендується застосовувати *документарний акредитив*.

Існують різні класифікації (форми) акредитивів.

Так, за *ступенем покриття* акредитиви бувають покриті та непокриті. *Покриті* – це такі акредитиви, при відкритті яких для забезпечення платежу здійснюється депонування визначеної суми коштів на строк дії акредитива. Таке депонування здійснюється банком-емітентом за рахунок коштів імпортера (платника) або шляхом відкриття йому кредиту. Депоновані кошти перераховуються в авізний (уповноважений) банк або залишаються на рахунках банку-емітента. Покритий акредитив означає, що експортер в будь-який час на основі відповідних документів може отримати кошти за поставлені товари.

Непокриті – це такі акредитиви, коли депонування коштів для здійснення платежів не відбувається. Тобто банк, який відкрив акредитив, не має зобов'язань щодо негайного платежу експортеру за поставлену продукцію. Зрозуміло, що для експортера має рацію тільки покритий акредитив.

За *ступенем гарантії* акредитиви бувають підтверджені (гарантовані) та непідтверджені (негарантовані). *Підтверджені* (або *гарантовані*) – це такі акредитиви, оплата за якими підтверджується (гарантується) авізним (уповноваженим) банком. Для цього:

а) авізному (уповноваженому) банку надається право безакцептно списувати суму акредитива з відкритого в цьому банку рахунку банку-емітента;

б) або авізний банк, здійснюючи підтвердження за акредитивом, вимагає від банку-емітента негайного перерахування коштів у рахунок покриття платежів за акредитивом. Якщо коштів на рахунку немає, то авізний банк відкриває банку-емітенту відповідний кредит. А останній, в свою чергу, відкриває кредит платнику для здійснення платежів на адресу експортера;

Тобто, авізний банк та банк-емітент пов'язані між собою: останній повинен здійснити *рамбурс* (тобто, здійснити оплату товару) на авізний банк, який підтверджує здійснення платежу. Зрозуміло, що гарантії платежу повинен забезпечити імпортер шляхом підписання з банком-емітентом відповідного договору гарантії.

Непідтверджені (або *негарантовані*) – це такі акредитиви, коли немає ніяких гарантій здійснення платежу з боку авізного банку (тобто ніяких гарантій оплати цей банк від банку-емітента не отримав). Зрозуміло, що для експортера має сенс тільки гарантований акредитив.

За *ступенем надійності* акредитиви бувають безвідкличні та відкличні. *Безвідкличні* (або *безвідзивні*) – це такі акредитиви, які не можуть бути анульовані до завершення терміну, на які вони видані, і умови яких не можуть бути змінені без згоди всіх зацікавлених сторін.

Відкличні (або *відзивні*) – це такі акредитиви, які можуть бути анульовані протягом терміну дії і умови яких можуть бути змінені в будь-який момент без попереднього повідомлення про це особу, на чю користь вони були відкриті.

При укладенні зовнішньоекономічного договору український експортер повинен наполягати, щоб імпортер відкрив на його ім'я в українському банку покритий або, в крайньому випадку, підтверджений (гарантований) безвідкличний акредитив.

Українським імпортерам, навпаки, бажано наполягати на відкритті непокритих або непідтверджених (негарантованих) відкличних акредитивів, оскільки це не приводить до заморожування їх грошових коштів на період відкриття акредитива до виплати коштів за цим акредитивом та дає можливість відмовитись від акредитива у випадку надходження від експортера неякісної продукції.

За *способом повідомлення* експортера (бенефіціара) акредитиви поділяються на прямо авізовані та авізовані через авізний банк.

Прямо авізований – це такий акредитив, повідомлення про відкриття якого банк-емітент безпосередньо надсилає експортеру (бенефіціарові) без втручання іншого банку. Ця форма авізування має деякі недоліки. Так, бенефіціар не має необхідних умов для контролю справжності акредитива. Тому акредитиви, які надсилаються безпосередньо бенефіціарові, часто використовуються підробниками документації. В результаті, експортер може відвантажити продукцію, а оплату за неї не отримати.

Акредитиви, *авізовані через авізний банк*, це такі акредитиви, повідомлення про відкриття яких здійснює інший, авізний банк, який діє на основі відповідного звернення банку-емітента. Авізний банк не бере на себе ніяких зобов'язань з оплати за акредитивом, але повинен з розумною ретельністю перевірити за зовнішніми ознаками дійсність акредитива, який

він авізує. Зрозуміло, що в цьому випадку можливість підроблення акредитива практично виключається.

За *характером платежу* акредитиви бувають подільні та неподільні. *Подільний* – акредитив, яким передбачається виплата експортеру відповідно до договору певної суми коштів після кожної часткової поставки товару. Такий акредитив є досить гнучкою формою розрахунків і вигідний для експортера.

Неподільний – акредитив, яким передбачається, що вся сума, яка належить експортерові, буде сплачена після завершення поставок товару або після останньої часткової поставки. Такий акредитив здебільшого використовується при постачанні окремими партіями машин та обладнання, технологічно пов'язаного між собою.

За *валютою платежу* акредитиви поділяють на такі, що сплачуються: у національній валюті бенефіціара (експортера); у національній валюті імпортера; у третій валюті.

За *місцем та суб'єктами виконання* акредитиви поділяються на такі, що:

- виконуються банком-емітентом у країні імпортера;
- виконуються авізним банком в країні бенефіціара;
- виконуються за участю третьої сторони.

Справа в тому, що акредитивна форма розрахунків може застосовуватись у випадку, коли між банком-емітентом та авізним банком (який був визначений експортером) встановлені кореспондентські відносини. Якщо їх немає, то банк-емітент залучає для здійснення акредитивної форми розрахунків третій банк, з яким, з одного боку, банк-емітент має кореспондентські відносини, а з другого боку, цей третій банк має кореспондентські відносини з авізним банком. Такий третій банк називається *рамбурсним банком*. Причому рамбурсний банк повинен знаходитись в країні валюти платежу. Зрозуміло, рамбурсним вибирається такий банк, з яким банк-емітент має надійний та позитивний досвід співробітництва.

В міжнародній практиці використовуються й інші форми (види) акредитивів: переказні (трансферабельні), компенсаційні, з червоним застереженням (смугою), револьверні, резервні, імпортні та експортні тощо.

Переказний (трансферабельний) – це такий акредитив, що дає змогу експортерові *передати повністю чи частково свої права* за акредитивом іншій стороні (індосатові), яка мусить дотримуватись термінів та умов акредитива для отримання платежу. Це робиться шляхом передавального напису (індосаменту) на акредитиві. Але щоб зробити акредитив переказним, експортер повинен домовитись з імпортером про те, що при відкритті акредитива така операція може бути зроблена. За міжнародними правилами передавання акредитива може бути зроблене тільки один раз. Можливість передавання прав за акредитивом може виникнути тільки в тому випадку, коли експортер не є прямим постачальником товару, а є посередником між постачальником та імпортером.

Окрім переказного акредитива може бути застосоване так зване *передавання надходжень* (або *цесія*) третій особі – *цесіонарію*. В цьому випадку бенефіціар залишає за собою виняткові права на акредитив і є єдиною особою, що відповідає за виконання його термінів та умов. Для цесіонарія це означає, що банк, який здійснює платіж, після одержання повідомлення про передавання надходжень виконує відповідні інструкції власника акредитива і здійснює визначений платіж на ім'я цесіонарія.

Компенсаційний – це другий акредитив, який відкривається на ім'я постачальника його посередником як гарантія покриття тієї ж самої угоди. У випадку, коли експортер є посередником між постачальником та імпортером, то з метою забезпечення додаткових гарантій для постачальника експортер може доручити авізному банку відкрити другий акредитив на користь постачальника, використовуючи для забезпечення зобов'язань акредитив, випущений імпортером на користь експортера.

Більшість банків неохоче бере участь в угодах з використанням компенсаційних акредитивів через їх високу ризикованість. Справа в тому, що очікуваний платіж за першим акредитивом має забезпечити гарантію платежу за другим, але виконання умов першого може стати неможливим внаслідок різних непередбачуваних подій (наприклад, через певні дії уряду, страйки екіпажів суден тощо).

Акредитив з червоним застереженням (або *червоною смугою*) – це такий акредитив, коли за дорученням імпортера банк-емітент уповноважує авізний банк надати експортеру грошовий аванс після надходження від останнього *письмового зобов'язання виставити документи*, що підтверджують факт відвантаження продукції. Тобто авізний банк надає аванс проти „зобов'язання експортера здійснити відвантаження продукції”. Така ситуація може виникнути у випадку, коли експортеру потрібне додаткове фінансування для завершення виробництва певного товару та його відвантаження імпортеру. Відкривши акредитив з червоним застереженням, банк-емітент зобов'язується відшкодувати авізному банку суму сплаченого авансу, навіть якщо відвантаження після цього не відбулося. Банки розглядають такі акредитиви як вид незабезпеченого кредиту і надають їх дуже рідко.

Револьверний акредитив – акредитив, відкритий на частину суми платежів, який автоматично поновлюється після оплати імпортером чергової партії товару, одержаної від експортера. Цей акредитив використовується для регулювання запланованих відвантажень продукції протягом тривалого періоду без випуску нових акредитивів, обмежує суму поставок товару та регулює частоту відвантажень товару.

Револьверні акредитиви можуть бути кумулятивними і некумулятивними. Для *кумулятивного акредитива* характерно, що, якщо поставки товару і платежі протягом визначеного терміну були зроблені на меншу суму, ніж це було передбачено, то протягом наступного періоду поставки і платежі можуть бути збільшені на недоплачену суму.

Для *некумулятивного акредитива* характерно, що, якщо поставки товару і платежі протягом визначеного терміну були зроблені на меншу суму, ніж це було передбачено, то протягом наступного періоду поставки і платежі можуть бути зроблені тільки в межах раніше обумовлених сум.

Резервний акредитив (або акредитив типу *stand-by*) – це спеціальний вид акредитива, який означає зобов'язання банку-емітента оплатити товар в межах вказаної суми проти письмової заяви експортера, в якій *констатується невиконання* імпортером його обов'язків. Резервний акредитив є різновидом банківської гарантії оплати експортеру за відвантажений товар.

Акредитиви можуть бути імпортні та експортні.

Імпортні – це такі акредитиви, які відкриваються українськими суб'єктами підприємництва, що здійснюють імпорт товарів, на користь іноземних експортерів. Банками-емітентами в цьому випадку виступають українські банки. Для відкриття акредитивів використовується українське законодавство. Іноземні експортери можуть пропонувати при цьому авізні банки та вимагати, щоб вони знаходились в їх країні. Українські ж імпортери повинні наполягати на тому, щоб оплату за акредитивом здійснювали саме українські банки-емітенти. Це дасть змогу запобігти можливому заморожуванню валютних коштів українських суб'єктів підприємництва на рахунках іноземних банків.

Експортні – це такі акредитиви, які відкривають іноземні суб'єкти, що здійснюють імпорт українських товарів, на користь українських експортерів. Банками-емітентами тут виступають іноземні банки. Зрозуміло, що в цьому випадку при відкритті акредитива використовується законодавство країни експортера. При цьому важливо, щоб авізним банком (який би виконував функції банку-платника та підтверджуючого банку) при здійсненні розрахунків за акредитивом виступав саме український банк. В цьому випадку він отримує можливість вимагати суми платежів від банку-емітента або третього (рамбурсного) банку.

Схема розрахунків за допомогою імпортного документарного акредитива наведена на рис. 4.1.

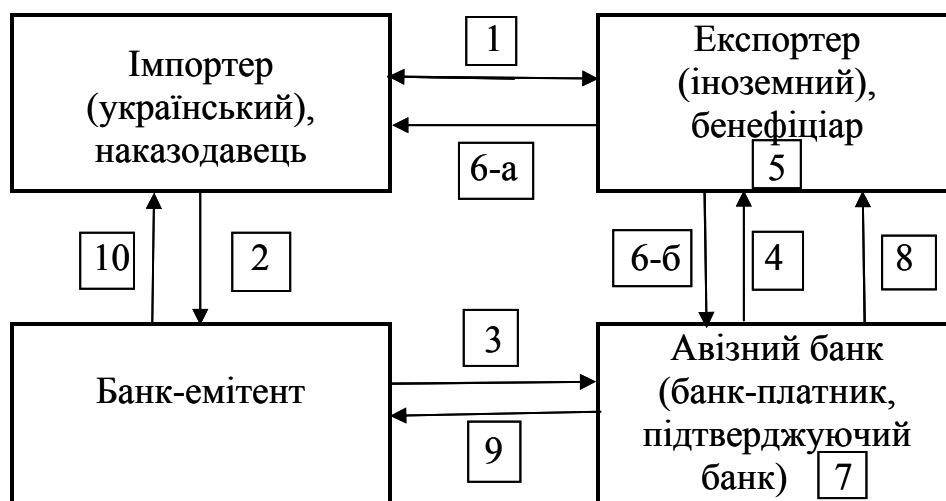


Рисунок 4.1 – Схема розрахунків за допомогою імпортного акредитива

1-й крок: укладення зовнішньоекономічного договору між експортером та імпортером, в якому зазначається форма розрахунків. Якщо сторони погодились на розрахунки за допомогою документарного акредитива, то в договорі визначається *вид даного акредитива*. Експортер може вимагати від імпортера відкриття акредитива на своє ім'я у вказаному ним банку.

Особливо ретельно повинні бути розглянуті умови оплати за акредитивом. Умови акредитива повинні бути детально сформульовані, оскільки оплата за акредитивом здійснюється незалежно від договору купівлі-продажу товарів тільки на основі аналізу поданих експортером документів. Зокрема, потрібно визначити:

а) коли імпортер має дати своєму банку інструкцію щодо відкриття акредитива (наприклад, за ... днів до відвантаження продукції; або через ... днів після підписання договору);

б) коли експортер повинен повідомити імпортера про готовність товару до відвантаження;

в) які банки будуть виконувати роль банку-емітента, авізного банку, підтверджуючого банку та банку платника;

г) які документи, що свідчать про відвантаження товару, мусить подати експортер в свій банк, щоб отримати плату за акредитивом;

д) якій термін дії акредитиву, тобто протягом якого часу експортер може отримувати гроші проти поданих документів. Зазвичай це складає від 30-ти до 150-ти днів, але не більше одного року;

е) спосіб виконання акредитива. Це може бути:

- негайний платіж проти поданих документів;

- платіж з розстрочкою у погоджені строки;

- неогоціанація (тобто, визначення вартості та купівля) переказних векселів (тратт), пред'явлених експортером (бенефіціаром) імпортеру, банку-емітенту, авізному або іншому банку;

- акцепт переказних векселів (тратт), виставлених бенефіціаром на імпортера, банк-емітент або інші банки, з зобов'язанням банку-емітента забезпечити платіж за цими документами у терміни, вказані в траттах;

- інші умови, залежно від виду акредитива.

2-й крок: доручення (наказ) імпортера своєму банку (банку-емітенту) про відкриття акредитива. Для цього імпортер подає в свій банк заяву про відкриття на ім'я експортера документарного акредитива. Детальніше це питання буде розглянуто нижче.

3-й крок: відкриття банком-емітентом акредитива в авізному (іноземному) банку. Зазвичай акредитив відкривають за наявності необхідного покриття або лімітів кредитування. Даний авізний банк повинен мати з банком-емітентом кореспондентські зв'язки. Якщо цього немає, то банк-емітент залучає для здійснення розрахунків інший банк (рамбурсний), який має з авізним банком кореспондентські зв'язки.

Акредитив вважається відкритим після того, як в банку-емітенті зроблено бухгалтерський запис і відіслано повідомлення (поштове, телексом або за системою СВІФТ) на адресу авізного банку, причому дати цих двох документів повинні збігатися. Повідомлення про відкриття акредитива здійснюється шифрованою телеграмою або за системою СВІФТ. Таке телетрансмісійне повідомлення з інструкціями про авізування акредитива вважається оперативним документом і не потребує поштового підтвердження.

Одна копія заяви імпортера на відкриття акредитива залишається в банку-емітенті в так званому *досьє акредитива*, а друга копія повертається імпортеру (наказодавцю) разом з випискою з особового рахунку як підтвердження відкриття акредитива.

4-й крок: скерування авізним банком експортеру (бенефіціару) повідомлення про відкриття на його ім'я акредитива (або ще кажуть „авізування акредитива бенефіціару”). Авізний банк перевіряє за зовнішніми ознаками справжність акредитива та переправляє текст акредитива бенефіціару без будь-яких зобов'язань для себе. На прохання банку-емітента або за інших обставин авізний банк може додати до акредитива своє підтвердження. В цьому випадку авізний банк бере на себе відповідні фінансові зобов'язання.

5-й крок: перевірка акредитива експортером (бенефіціаром). Отримавши повідомлення про відкриття акредитива, експортер повинен перевірити його зміст. Доцільно перевірити такі відомості:

- назви та адреси сторін договору;
- вказівку, що акредитив керується „Уніфікованими правилами і звичаями для документарних акредитивів”;
- вид відкритого акредитива (покритий, підтверджений, безвідкличний і т. ін.);
- відповідність суми поставки й умов платежу;
- найменування товару та його походження;
- умови поставки товару;
- термін дії акредитиву;
- чи забезпечує розмір страхування потрібне покриття ризику;
- чи можливі часткові поставки, якщо це було передбачено угодою;
- інше.

Бенефіціар не повинен безапеляційно приймати акредитив. Виявивши в акредитиві невідповідності, бенефіціар повинен негайно пред'явити претензії безпосередньо покупцеві (імпортеріві) й вимагати від нього внести відповідні зміни через банк-емітент. Після погодження імпортера й банку-емітента зі змінами в акредитиві вони набувають юридичної сили.

До речі, експортер завжди має можливість відмовитись від акредитива і пропустити термін його використання. Йому навіть не потрібно інформувати про це імпортера чи відповідні банки. Акредитив втрачає силу,

якщо бенефіціар не подав ніяких документів до закінчення терміну акредитива.

6-й крок: складається з двох подій: подія „6-а” – це відправка товару експортером імпортеру; подія „6-б” – пересилання експортером документів авізному банку для оплати (акцепту).

Перед тим, як подати документи на оплату, експортер повинен переконатися, що вони за всіма пунктами відповідають умовам акредитива, оскільки банк, приймаючи рішення про прийняття документів, дотримуватиметься принципу суворої відповідності документів і термінів.

Принцип суворої відповідності документів полягає в тому, що банк повинен ретельно перевірити відповідність поданих документів умовам акредитива і може здійснювати оплату лише за повної відповідності документів умовам акредитива. Тут доречно навести рішення одного з англійських судів: „В операціях з документами немає місця для документів, які приблизно такі ж або які так само є дійсними ...”.

Принцип суворого дотримання термінів вимагає, щоб вказана в акредитиві дата закінчення терміну для подання документів і крайній термін відвантаження були суворо дотримані. Якщо в акредитиві не вказано кінцеву дату для подання документів, то вона настає одночасно з датою закінчення терміну акредитива. Максимальний термін між датою видачі відвантажувальних документів (датою відправки товару) та їх поданням в банк складає 21 день, якщо умови акредитива не передбачають тривалішого проміжку часу.

Якщо закінчення терміну акредитива перепadaє на неділю або святковий день, то термін подання документів продовжується до наступного робочого дня. Але банки відхиляють транспортні документи, в яких вказано пізнішу дату їх видачі, ніж дата терміну закінчення акредитива.

7-й крок: перевірка документів авізним банком. В даному банку особлива увага приділяється комплектності документів (відповідність переліку), відповідності за зовнішніми ознаками умовам акредитива, тобто на те, щоб зазначені в документах реквізити (номер договору, номер рахунку, дата відвантаження, місце призначення товару, місце його відвантаження тощо) збігалися з відповідними умовами, зазначеними в акредитиві.

8-й крок: оплата документів. Якщо умови здійснення платежу передбачають „оплату проти поданих документів”, то авізний банк здійснює оплату бенефіціару суми, зазначеної в акредитиві. Зрозуміло, що такий платіж може бути зроблений у випадку, коли в авізному банку депонована відповідна сума коштів або цей банк дав відповідні гарантії оплати.

Примітки. 1. Якщо сума депонована в банку-емітенті, то авізний банк пересилає отримані документи в банк-емітент, який перевіряє їх та здійснює оплату, тобто перераховує зазначену суму в авізний банк. Тільки після цього авізний банк перераховує кошти бенефіціару.

2. Якщо умови здійснення платежу передбачають „акцепт проти поданих документів”, то авізний банк здійснює акцепт поданого бенефіціару.

ром переказного векселя та забезпечує його оплату в подальшому у визначений термін.

9-й крок: пересилання авізним банком (тобто банком-платником) отриманих від бенефіціара документів в банк-емітент з відповідними позначками про зроблений платіж. Банк-емітент нараховує комісію із суми платежу відповідно до чинних тарифів та списує цю комісію на рахунок наказодавця (імпортера). Отримані за комісію кошти, так само як і плата за відкриття акредитива, відносяться на рахунок наказодавця і є прибутком банку-емітента.

10-й крок: пересилання банком-емітентом імпортеру оплачених документів про відвантаження продукції експортером. Отримавши ці документи, імпортер стає власником відвантаженої продукції.

Схема руху документів, наведена на рис. 4.1, показує, в який спосіб документарний акредитив виконує своє завдання, а саме: експортер за допомогою документів отримує оплату відвантаженого товару, а імпортер, за чіткого дотримання процедури розрахунків, отримує свій товар.

Як компенсацію за послуги при здійсненні розрахунків за документарним акредитивом банк-емітент та авізний банк нараховують комісійні. Оплата комісійних (а також і інших супутніх витрат: за відкриття акредитива, за безвідзивність, за попереднє авізування і т. ін.) відноситься на рахунок наказодавця (імпортера), хоча сторони можуть домовитись і про інший порядок покриття цих витрат. Середні ставки комісій за акредитивними операціями в комерційних банках України наведені в табл. 4.1.

Таблиця 4.1 – Середні ставки комісій за акредитивними операціями в комерційних банках України

| Документарні операції | Ставка |
|--|---|
| 1. Попереднє авізування акредитива | \$40 |
| 2. Авізування акредитива | (0,1...0,15)% від вартості, але не менше \$40 |
| 3. Підтвердження акредитива | (0,1...0,2)% від вартості, але не менше \$40 |
| 4. Перевірка, прийняття та відправлення документів за акредитивом | (0,1...0,2)% від вартості, але не менше \$40 |
| 5. Негоціація | 0,2% від вартості, але не менше \$40 |
| 6. Акцепт переказного векселя | 0,2% від вартості, але не менше \$40 |
| 7. Переказ трансферабельного акредитива | (0,2...0,3)% від вартості, але не менше \$40 |
| 8. Листування з іншими банками на прохання клієнта (без телекомунікаційних витрат) | \$30...\$40 |
| 9. Повернення документів з розбіжностями на переоформлення | \$20 |
| 10. Комісія, якщо виникли розбіжності в пода- | \$40...\$50 |

| | |
|--|--------------------------------------|
| них документах порівняно з умовами акредитива | |
| 11. Перевірка, прийняття та відправлення документів за акредитивами, які мають надмірно складні умови оплати | 0,3% від вартості, але не менше \$40 |

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що *акредитив*, по суті, є обіцянкою банку, який відкрив його, виплатити бенефіціарові (експортерові) за рахунок свого клієнта (імпортера) встановлену суму в узгодженій валюті, якщо експортер надасть в установлений термін передбачені в акредитиві документи, які підтверджують відвантаження товару.

Застосування документарного акредитива у зовнішньоекономічних договорах зумовлено:

- взаємною недовірою контрагентів. Продавець ризикує тим, що його товар не буде оплачений, тоді як для покупця існує ризик неотримання товару, і він ризикує здійснити оплату, не будучи впевненим, що товар відвантажено;

- прагненням отримати додаткові гарантії за рахунок участі в угоді третьої сторони – комерційного банку. Акредитив надає експортерові гарантії практично в тому ж обсязі, що й передплата.

Головна завада повсюдному й ефективному використанню акредитивів – це можливість появи невідповідностей між документами, що вимагаються та подаються за акредитивом. Можливими невідповідностями в документах можуть бути:

- дата коносаменту пізніша за дату, яка позначена в акредитиві;
- заявлений у коносаменті вантаж не відповідає вказаному в акредитиві;
- немає підтвердження про оплату фрахту;
- в акредитиві не вказано порт завантаження та призначення;
- заборонено перевантаження;
- вексель та документи подано після дати їх закінчення;
- опис товарів в рахунку відрізняється від опису товарів в акредитиві;
- не вказано маркування та кількість упаковок вантажу в усіх документах;
- сума рахунку перевищує суму акредитива;
- сума рахунку відрізняється від суми векселя;
- вексель, транспортні чи страхові документи підписано чи передано неуповноваженою особою;
- страхові документи не заявлено в акредитиві;
- суму страхового покриття вказано у валюті, що відрізняється від валюти акредитива;
- фактична дата страхування в акредитиві не визначена або відрізняється від вказаної у транспортних документах;
- інше.

Переваги акредитивних розрахунків для експортера: мінімальний ризик неоплати; швидкість отримання платежу та зручність; надійність у фінансуванні (вексель, акцептований банком, може бути дисконтований (тобто проданий) експортером).

Недоліки акредитивних розрахунків для експортера: можуть виникнути труднощі в пошуку покупців через значні витрати та великий обсяг робіт з паперами, що несуть імпортери, відкриваючи акредитив, можливість невиконання акредитива через формальну неточність у документах.

Переваги акредитивних розрахунків для імпортера: можливість вивільнення оборотних коштів (за умов використання банківської гарантії); надійність отримання товару; відносна безпека, оскільки експортеру доведеться дотримуватись всіх термінів та умов акредитива до моменту оплати.

Недоліки акредитивних розрахунків для імпортера: високі комісійні витрати (до 3% вартості платежу); можливість тривалого вивільнення коштів з обороту при необхідності їх депонування (для покриття акредитива); значні витрати часу на оформлення тощо.

Загалом, акредитивна форма розрахунків *найбільш вигідна для експортера*, бо це тверде і надійне забезпечення платежу, отриманого, як правило, в момент відвантаження. Здійснення платежу за акредитивом практично не пов'язане зі згодою покупця на оплату товару. Крім того, експортер має можливість отримати платіж за акредитивом максимально швидким способом. Врешті-решт, експортер може отримати під заставу акредитива пільговий кредит банку. В той же час, акредитив вважають найскладнішою формою розрахунків для експортера, оскільки отримання платежу пов'язане з правильним оформленням документів і своєчасним поданням їх у банк.

Ключовим моментом при використанні документарного акредитива для здійснення міжнародних розрахунків є *складання імпортером заяви для відкриття акредитива*. Для цього імпортер повинен мати на своєму валютному рахунку кошти, необхідні для відкриття акредитива і покриття банківських комісій, або отримати від банку відповідний кредит.

Заява на відкриття документарного акредитива, яку надсилає український імпортер до свого банку, повинна містити таку інформацію:

- реквізити імпортера (наказодавця), бенефіціара (експортера), авізного та інших банків: повне найменування, поштова адреса, номер телефону і т. ін.;

- форма (вид) акредитива;

- чи є акредитив підтвердженням;

- дата відкриття акредитива;

- валюта і сума акредитива;

- термін дії акредитива та дата його закриття;

- документи, які повинен надати експортер авізному банку для отримання платежу. Серед них можуть бути: комерційні рахунки; коносаменти;

автодорожні накладні; залізничні накладні; авіанакладні; свідоцтва про проходження товару; переказні векселі; страхові поліси і сертифікати;

- період подання експортером документів банку для їх перевірки та схвалення;

- проти яких документів можна здійснити платіж (або акцепт векселя);

- через скільки днів після акцепту векселя буде здійснена його оплата;

- страхова вартість товару (ціна товару плюс 10% від ціни);

- адреси перевізників (якщо вони потрібні);

- дати та терміни відвантаження товару експортером;

- можливість часткових відвантажень та перевантаження товару;

- опис товару і умови поставки за класифікацією „Інкотермс-2000”;

- комісія банку;

- інше.

Форма заяви українського імпортера, яку він повинен подати до свого банку (в даному випадку – ПриватБанку) для відкриття на адресу іноземного експортера акредитива, наведена на рис. 4.2.

| ЗАЯВА НА ВІДКРИТТЯ ДОКУМЕНТАРНОГО АКРЕДИТИВА № _____ | | | | | | | | | | | | |
|--|--|--|--------------------------------------|-------------------------------------|--|--|--|--|---------------------------------------|-------------------------------------|---|--|
| Місце, дата відкриття | Просимо Вас відкрити документарний акредитив | Назва та реквізити банку-емітента. Наприклад, для ПриватБанку: Cjmmmercial Bank Privatbank 50 Naberezhnaya Pobedy 49094 Dnepropetrovsk, Ukraina Telex.: 143512 AVIZO UX SWIFT: PBANUA2X | | | | | | | | | | |
| Найменування та реквізити імпортера (наказодавця) _____ | | | | | | | | | | | | |
| Найменування та реквізити експортера (бенефіціара) _____ | | | | | | | | | | | | |
| Найменування та реквізити авізного банку (банку бенефіціара) _____ | | | | | | | | | | | | |
| Валюта платежу _____ Сума платежу: <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 80%;"><input type="checkbox"/> точно _____</td> <td style="width: 20%; text-align: right;">(числом та літерами)</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> +/- 10% _____</td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> максимальна сума _____</td> <td></td> </tr> </table> | | | <input type="checkbox"/> точно _____ | (числом та літерами) | <input type="checkbox"/> +/- 10% _____ | | <input type="checkbox"/> максимальна сума _____ | | | | | |
| <input type="checkbox"/> точно _____ | (числом та літерами) | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> +/- 10% _____ | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> максимальна сума _____ | | | | | | | | | | | | |
| Форма (вид) акредитива <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td><input type="checkbox"/> покритий</td> <td><input type="checkbox"/> непокритий</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> підтверджений</td> <td><input type="checkbox"/> непідтверджений</td> </tr> <tr> <td colspan="2"><input type="checkbox"/> банк, що здійснює підтвердження _____</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> невідкличний</td> <td><input type="checkbox"/> відкличний</td> </tr> <tr> <td colspan="2"><input type="checkbox"/> трансферабельний</td> </tr> </table> | | | <input type="checkbox"/> покритий | <input type="checkbox"/> непокритий | <input type="checkbox"/> підтверджений | <input type="checkbox"/> непідтверджений | <input type="checkbox"/> банк, що здійснює підтвердження _____ | | <input type="checkbox"/> невідкличний | <input type="checkbox"/> відкличний | <input type="checkbox"/> трансферабельний | |
| <input type="checkbox"/> покритий | <input type="checkbox"/> непокритий | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> підтверджений | <input type="checkbox"/> непідтверджений | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> банк, що здійснює підтвердження _____ | | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> невідкличний | <input type="checkbox"/> відкличний | | | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> трансферабельний | | | | | | | | | | | | |

- | |
|---|
| <input type="checkbox"/> резервний <input type="checkbox"/> інше _____ |
|---|

Рисунок 4.2 – Форма заяви на відкриття документарного акредитива

Документи, які додаються до акредитива:

- переказний вексель (тратта) від „___” ___ 200_ р., термін сплати „___” ___ 200_ р.
- комерційний рахунок-фактура №___ від „___” ___ 200_ р., ___ копій
- свідоцтво (сертифікат) про походження товару
- коносамент № ___ від „___” ___ 200_ р. з повідомленням після прибуття _____ (ім'я, адреса) з позначкою:

„фрахт сплачений”

„фрахт сплачується після прибуття”

- автодорожна накладна №___ від „___” ___ 200_ р, ___ копій
- залізнична накладна №___ від „___” ___ 200_ р, ___ копій
- авіанакладна №___ від „___” ___ 200_ р, ___ копій
- пакувальна відомість (пакувальний аркуш)
- довідка про вагу товару
- страхове свідоцтво/поліс № ___ від „___” ___ 200_ р. на страхову суму _____
- поштова квитанція на суму _____
- фітосанітарний аркуш, _____ копій
- сертифікат кількості, _____ копій
- сертифікат якості, _____ копій
- _____
- _____
- _____

Термін (період) подання документів:

- документи повинні бути подані протягом _____ днів після дати відвантаження, але в межах терміну дії акредитива

Акредитив виконується:

- українським банком _____ (наприклад, ПриватБанком)
- авізним банком _____ (назва, адреса)
- підтверджуючим банком _____ (назва, адреса)
- банком бенефіціара _____ (назва, адреса)

Акредитив виконується способом:

- оплати проти поданих документів негайно
- оплати проти поданих документів, але не пізніше _____ днів з дня подання
- акцепту векселя проти поданих документів з оплатою не пізніше днів після акцепту
- акцепту векселя проти поданих документів з оплатою не пізніше днів після подання
- неогоціції переказного векселя
- _____

Інструкції ПриватБанку зі здійснення платежу:

- платити після отримання телекса/СВІФТА з авізного банку
- платити після отримання документів з ПриватБанку
- _____

Дата та місце закінчення строку дії акредитива _____

Рисунок 4.2

УВАГА! ПриватБанк не несе відповідальності за дії іншого банку з виконання акредитива, а також за якість перевірки ним документів

Інструкції з транспортування товару:

Часткові відвантаження:

- дозволені
 недозволені

Перевантаження:

- дозволені
 недозволені

Навантаження (відправка) з _____ (пункту) _____ до (пункту):

Транспортування до _____ (пункту)

Період відвантаження _____

Остання дата відвантаження _____

Назва товару _____

який оставляється згідно з контрактом № _____ від „____” _____ 200__ р.

Умови постачання

- FCA FAS FOB CFT CIF CIP DAF
 DDU _____

УВАГА! Документарний акредитив підпорядкований правилам та звичаям для документарних акредитивів, ред. 1993 р., публікація Міжнародної торгової палати № 500

Витрати та комісії банків:

Комісії іноземних банків відносяться:

- на наш рахунок
 на рахунок бенефіціара

Комісії банка-емітента відносяться:

- на наш рахунок
 на рахунок бенефіціара

УВАГА! Відповідно до ст. 18 „Уніфікованих правил та звичаїв для документарних акредитивів”, у випадку несплати бенефіціаром банківських комісій за акредитивом (наприклад, при невиконанні акредитива) несплачені банківські комісії залучених банків підлягають сплаті за рахунок Наказодавця

Кошти для відкриття акредитива:

- Ми уповноважуємо Вас списати покриття, комісії і витрати за акредитивом з нашого валютного рахунку № _____
 Ми уповноважуємо Вас відкрити акредитив шляхом надання нам кредиту за розпорядженням Вашого банку № _____ від „____” _____ 200__ р.

УВАГА! Після закінчення угоди ми зобов'язуємося подати в банк копію митної декларації

Рисунок 4.2

Інші інструкції:

Ми доручаємо Вам відкрити від нашого імені та за наш рахунок безвідкличний документарний акредитив згідно з вищенаведеними умовами. Ми розуміємо, що даний акредитив відкривається на наш страх та ризик. Ми беремо на себе повну відповідальність у відношенні надання покриття, яке необхідне Вам для виконання наших інструкцій. Ви маєте право будь-коли вимагати від нас відшкодування сум, сплачених Вами в межах даного акредитива, включаючи як Ваші витрати та комісії, так і витрати і комісії, поданих до сплати вашими кореспондентами, навіть у випадку, коли документи загублені або зіпсовані чи товар не може бути поставленим. Ми гарантуємо сплату всіх поданих нам комісій та витрат.

Для оплати ваших комісійних винагород і відшкодування ваших витрат та витрат і комісій інших банків, які братимуть участь в обслуговуванні акредитива, уповноважуємо Вас списувати кошти в розмірі ваших комісійних винагород та відшкодувань витрат за акредитивом та комісій/винагород інших банків з нашого рахунку № _____ в ПриватБанку.

Ми доручаємо Вам особисто або вашим кореспондентам перевіряти документи за даним акредитивом. Ми звільняємо Вас, також як і ваших кореспондентів, від усілякої відповідальності у відношенні справжності документів. Ви також звільняєтесь від відповідальності у випадках, коли зміст документів не відповідає виду, якості, вазі, пакуванню, вартості товарів, також як і випадках запізнь та затримок, які можуть статися з документами під час їх пересилання, а також у разі виникнення помилок з неправильним перекладом або трактуванням технічних термінів.

Директор наказодавця (імпортера).....(підпис, ініціали, прізвище)
Головний бухгалтер (підпис, ініціали, прізвище)
Печатка

| Заповнюється банком | | |
|---|------------|-------------|
| Позначка про відповідність зовнішньоекономічного договору валютному законодавству України | Дата | Підпис..... |

Рисунок 4.2

4.2 Завдання для самостійного виконання

Український імпортер уклав з іноземним експортером зовнішньоекономічний договір купівлі-продажу певного товару. Сторони домовились, що оплата за відвантажену продукцію буде зроблена шляхом використання документарного акредитива, який імпортер відкриє експортеру в українському банку.

В таблиці 4.2 наведені початкові дані для виконання завдання.

Таблиця 4.2 – Початкові дані для виконання завдання

| Варіант | Сума акредитива, тис. грошових одиниць | Валюта | А | Б | В | Г | Д | Е | Ж | И |
|---------|--|--------|-----|---|---|---|---|-----|------------|---|
| 1 | 100 | \$ | 1,5 | + | 1 | 1 | 3 | 1,3 | Взуття | 1 |
| 2 | 110±10% | євро | 1,6 | - | 2 | 2 | 1 | 1,4 | Зерно | 2 |
| 3 | max. 120 | рубль | 2,5 | - | 3 | 1 | 2 | 2,3 | Цегла | 3 |
| 4 | 130 ± 5% | єна | 2,6 | - | 4 | 2 | 1 | 2,4 | Сіль | 1 |
| 5 | max. 140 | динар | 3,5 | + | 1 | 1 | 4 | 1,3 | Сорочки | 2 |
| 6 | 150 | \$ | 3,6 | - | 2 | 2 | 1 | 1,4 | Цукор | 3 |
| 7 | 160 | євро | 1,5 | - | 3 | 1 | 2 | 2,3 | Костюми | 1 |
| 8 | max. 170 | рубль | 1,6 | - | 4 | 2 | 1 | 2,4 | Руда | 2 |
| 9 | 180 ± 5% | єна | 2,5 | + | 1 | 1 | 5 | 1,3 | Шафи | 3 |
| 10 | 190 | динар | 2,6 | - | 2 | 2 | 1 | 1,4 | Спирт | 1 |
| 11 | 200 ± 8% | \$ | 3,5 | - | 3 | 1 | 2 | 2,3 | Стільці | 2 |
| 12 | max. 210 | євро | 3,6 | - | 4 | 2 | 1 | 2,4 | Олія | 3 |
| 13 | 220 | рубль | 1,5 | + | 1 | 1 | 3 | 1,3 | Столи | 1 |
| 14 | 230 ± 8% | єна | 1,6 | - | 2 | 2 | 1 | 1,4 | Картопля | 2 |
| 15 | max. 240 | динар | 2,5 | - | 3 | 1 | 2 | 2,3 | Зошити | 3 |
| 16 | 300000 | \$ | 2,6 | - | 4 | 2 | 1 | 2,4 | Овочі | 1 |
| 17 | 340 ± 8% | євро | 3,5 | + | 1 | 1 | 4 | 1,3 | Книги | 2 |
| 18 | 400 | рубль | 3,6 | - | 2 | 2 | 1 | 1,4 | Вугілля | 3 |
| 19 | max. 430 | єна | 1,5 | - | 3 | 1 | 2 | 2,3 | Олівці | 1 |
| 20 | 500 ± 8% | динар | 1,6 | - | 4 | 2 | 1 | 2,4 | Асфальт | 2 |
| 21 | 550 | \$ | 2,5 | + | 1 | 1 | 5 | 1,3 | Праски | 3 |
| 22 | max. 600 | євро | 2,6 | - | 2 | 1 | 1 | 1,4 | Автомобілі | 1 |
| 23 | 670 ± 8% | рубль | 3,5 | - | 3 | 2 | 2 | 2,3 | Каучук | 2 |
| 24 | 800 | єна | 3,6 | + | 4 | 2 | 3 | 2,4 | Чай | 3 |
| 25 | max. 825 | динар | 1,5 | - | 1 | 1 | 1 | 1,3 | Годинники | 1 |
| 26 | 850 ± 8% | \$ | 1,6 | - | 2 | 2 | 2 | 1,4 | Цукор | 2 |
| 27 | 875 | євро | 2,5 | - | 3 | 2 | 1 | 2,3 | Кофе | 3 |
| 28 | max. 900 | рубль | 2,6 | + | 4 | 1 | 4 | 2,4 | Принтери | 1 |
| 29 | 925 ± 8% | єна | 3,5 | - | 1 | 1 | 1 | 1,3 | Комп'ютери | 2 |
| 30 | 950 | динар | 3,6 | - | 2 | 1 | 2 | 1,4 | Ковдри | 3 |

Пояснення до таблиці:

- А – форма (вид) акредитива;
- Б – наявність у складі документів переказного векселя;
- В – спосіб перевезення вантажу;
- Г – штучний чи ваговий товар;

- Д – спосіб виконання акредитива;
- Д – умови інкасо;
- Е – вимоги до відвантаження (перевантаження) товару;
- Ж – вид товару;
- И – комісії та витрати банків.

В колонці А: 1 – акредитив покритий;
 2 – акредитив непокритий;
 3 – акредитив підтверджений.
 4 – акредитив непідтверджений;
 5 – акредитив безвідкличний;
 6 – акредитив відкличний.

В колонці Б: „+” – наявність в документах, що надає бенефіціар, переказного векселя.

В колонці В: 1 – товар перевозиться морським транспортом;
 2 – товар перевозиться авіатранспортом;
 3 – товар перевозиться автомобільним транспортом;
 4 – товар перевозиться залізничним транспортом.

В колонці Г: 1 – товар штучний;
 2 – товар ваговий.

В колонці Д: акредитив виконується шляхом:
 1 – оплати проти поданих документів негайно;
 2 – оплати проти поданих документів, але не пізніше ___ днів з дня подання;
 3 – акцепту векселя проти поданих документів з оплатою не пізніше _____ днів з дня після акцепту;
 4 – акцепту векселя проти поданих документів з оплатою не пізніше ___ днів після подання;
 5 – неогоціції векселя.

В колонці Е: 1 – часткові відвантаження дозволені;
 2 – часткові відвантаження недозволені;
 3 – перевантаження дозволені;
 4 – перевантаження недозволені.

В колонці Ж: назва товару.

В колонці И: 1 – оплату витрат та комісійних здійснює наказодавець;
 2 – оплату витрат та комісійних здійснює бенефіціар;
 3 – оплату витрат та комісійних здійснюють обидві сторони.

Керуючись даними таблиці 4.2 та формою заяви документарного акредитива, наведеної на рис. 4.2, потрібно.

1. За основними даними завдання скласти заяву імпортера на відкриття в українському банку (банку-емітенті) документарного акредитива.

2. Назву імпортера (наказодавця) та його реквізити; назву експортера (бенефіціара) та його реквізити; назву авізного банку, країну його знаходження та реквізити визначити самостійно.

3. Зміст окремих складових заяви на відкриття документарного акредитива визначити самостійно, виходячи із власних міркувань (інтересів імпортера продукції), виду товару та сутності імпортних операцій.

4. При захисті роботи пояснити, чому були зроблені саме такі інструкції в заяві про відкриття документарного акредитива.

4.3 Питання для самоконтролю

1. Поясніть суть акредитивної форми розрахунків.
2. Основні типи акредитивів та відмінності між ними.
3. Які сторони беруть участь в розрахунках за допомогою акредитива? Які функції виконують ці сторони?
4. Поясніть призначення акредитивної форми розрахунків згідно з означенням Міжнародної торгової палати.
5. Охарактеризуйте особливості акредитивної форми розрахунків.
6. Поясніть суть та відмінності між покритими та непокритими акредитивами.
7. Поясніть суть та відмінності між підтвердженими та непідтвердженими акредитивами.
8. Поясніть суть та відмінності між безвідкличними та відкличними акредитивами.
9. Що означає поняття „негоціація” переказного векселя?
10. Які вимоги при оформленні акредитива повинен висувати та обстоювати український експортер, якщо він погодився на застосування документарного акредитива в міжнародних розрахунках?
11. Які вимоги при оформленні акредитива повинен висувати та обстоювати український імпортер, якщо він погодився на застосування документарного акредитива в міжнародних розрахунках?
12. Поясніть суть та відмінності в акредитивах, прямо авізованих та авізованих через авізний банк.
13. Поясніть суть та відмінності між подільними та неподільними акредитивами.
14. Поясніть суть переказного (трансферабельного) та револьверного, акредитива.
15. Поясніть суть акредитива з червоною смугою, компенсаційного акредитива, резервного акредитива.
16. Поясніть суть та відмінності між експортними та імпортними акредитивами.
17. Хто несе витрати за акредитивною формою розрахунків?
18. Поясніть схему розрахунків при застосуванні імпортного акредитива.
19. Самостійно складіть схему розрахунків при застосуванні експортного акредитива.
20. Назвіть переваги та недоліки акредитивної форми розрахунків для експортерів та імпортерів продукції.

5

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

Тема. Міжнародні розрахунки за допомогою документарного інкасо

Мета: закріпити у студентів теоретичні знання сутності документарного інкасо та розвинути практичні навички з його застосування у міжнародних розрахунках українськими експортерами.

5.1 Теоретична частина

Інкасова форма розрахунків є однією з найстаріших форм банківських операцій. До *інкасо* (італ. *incasso* – виручка, виторг) відносяться такі банківські операції, які здійснюють комерційні банки на основі доручення (вказівки) свого клієнта. Ці операції охоплюють:

- одержання від вказаної в дорученні особи-платника зазначеного в договорі платежу або акцепту (тобто згоди оплатити зазначену суму грошей за переказним векселем у визначений час в майбутньому) за виконану клієнтом роботу або поставлену продукцію;

- видачу платникові відповідних документів в обмін за здійснений ним платіж або акцепт. В банківській практиці для цього використовують спеціальний термін „видача (надання) документів проти платежу (акцепту)”.

Інкасова форма розрахунків регулюється спеціальним документом – „Уніфікованими правилами з інкасо”, розробленими Міжнародною торговою палатою, яка знаходиться у Парижі. З 1 січня 1996 року в світі діє редакція Правил 1995 року (Публікація Міжнародної торгової палати за номером 522).

В розрахунках за допомогою інкасо беруть участь такі сторони:

- *принципал (довіритель)* – клієнт банку, який дає доручення (вказівку) своєму банку отримати від платника обумовлені в договорі грошові кошти за відвантажену продукцію (виконані роботи);

- *банк-ремітент* – банк, якому клієнт дав доручення (вказівку) отримати від платника обумовлені в договорі грошові кошти, і в якому клієнт має власний рахунок;

- *банк, що інкасує, або інкасуєчий банк* – банк (окрім банку-ремітента), який бере участь в здійсненні розрахунків між продавцем і покупцем (платником);

- *банк-представник* – це інкасуєчий банк, який безпосередньо робить подання платникові про здійснення ним оплати за відвантажену продавцем продукцію (або за виконані роботи). Зазвичай, інкасуєчий банк одночасно є банком-представником;

- *платник* – особа, яка повинна зробити відповідний платіж (або акцептувати вексель) за отриману від продавця продукцію або виконані ним роботи (послуги).

При здійсненні розрахунків за допомогою інкасо використовуються такі документи:

- *фінансові*: переказні векселі (так звані тратти), чеки та інші документи, які використовуються для одержання грошового платежу;

- *комерційні*: комерційні рахунки-фактури, транспортні документи (наприклад, коносаменти), страхові поліси або сертифікати та інші документи, що не є фінансовими.

Примітка. Коносамент (франц. *connaissement*, від *connaitre* – знати, розуміти) – це документ, який видається перевізником вантажу його відправнику і який посвідчує прийняття вантажу до перевезення та містить зобов'язання доставити вантаж у пункт призначення і передати його отримувачу. Застосовується при перевезенні *вантажів морським транспортом*.

Згідно з Указом Президента України „Про заходи щодо впорядкування розрахунків за договорами, що укладають суб'єкти підприємницької діяльності України” від 4 жовтня 1994 р. при здійсненні міжнародних розрахунків рекомендується застосовувати уніфіковані правила з інкасо.

Інкасо міжнародне – це форма безготівкових розрахунків, яка полягає в тому, що експортер (довіритель) після відвантаження продукції або виконання робіт дає своєму банку (банку-ремітенту) вказівку – так зване *інкасове доручення* – з відповідними фінансовими та/або комерційними документами, в якому доручає отримати від імпортера (платника) певну суму грошових коштів на основі поданих експортером документів та зарахувати ці кошти на рахунок експортера в банку, що його обслуговує.

Особливості міжнародного інкасо:

- експортер (продавець) спочатку повинен відвантажити товар, а потім передати інкасове доручення та відповідні документи в банк-ремітент і чекати виконання імпортером (покупцем) своїх зобов'язань щодо оплати;

- оплата вартості відвантаженої продукції або виконаних робіт відбувається через певний проміжок часу після виконання експортером взятих на себе зобов'язань та відправлення відповідних документів;

- експортер повинен зберігати комерційні документи до того часу, доки імпортер не заплатить за отриманий товар або не надасть гарантії оплати вартості товару в майбутньому;

- інкасові доручення експортера приймаються банком-ремітентом незалежно від того, є або немає коштів на рахунку імпортера;

- відповідальність банків при здійсненні інкасових операцій обмежується переважно пересиланням і наданням документів проти оплати чи акцепту, але без власного зобов'язання здійснити платіж, якщо імпортер не виконає своїх обов'язків з оплати.

Є два основні типи міжнародного інкасо: чисте (фінансове) та документарне.

Чисте інкасо означає, що експортер передає банку-ремітенту разом з інкасовим дорученням тільки фінансові документи, а комерційні (транспортні) документи експортер безпосередньо пересилає імпортеру (платнику), минаючи банк. Ці документи називають такими, що „безпосередньо передаються”. Коли транспортні документи передаються безпосередньо імпортеру, він стає власником цих документів.

Імпортер стає власником товару шляхом оплати транспортній компанії вартості перевезень згідно з отриманими від перевізника транспортними документами, тобто, ще до оплати (або акцепту) вартості товару. Роль банку-ремітента полягає тільки в пересиланні фінансових документів (наприклад, простого або переказного векселя) інкасуєчому банку для здійснення оплати або акцепту.

Документарне інкасо означає, що експортер передає банку-ремітенту разом з інкасовим дорученням фінансові документи, які супроводжуються комерційними документами, або передає банку-ремітенту разом з інкасовим дорученням тільки комерційні документи, які не супроводжуються фінансовими. Імпортер стає власником продукції тільки після оплати вартості продукції (або акцепту) і отримання від інкасуєчого банку відповідних комерційних документів.

Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 21.06.1995 року, № 444 „Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті” українським експортерам при здійсненні міжнародних розрахунків рекомендується застосовувати *документарне інкасо (з гарантією)*, а для українських імпортерів – *документарне інкасо*.

Схема розрахунків за допомогою інкасо наведена на рис. 5.1.

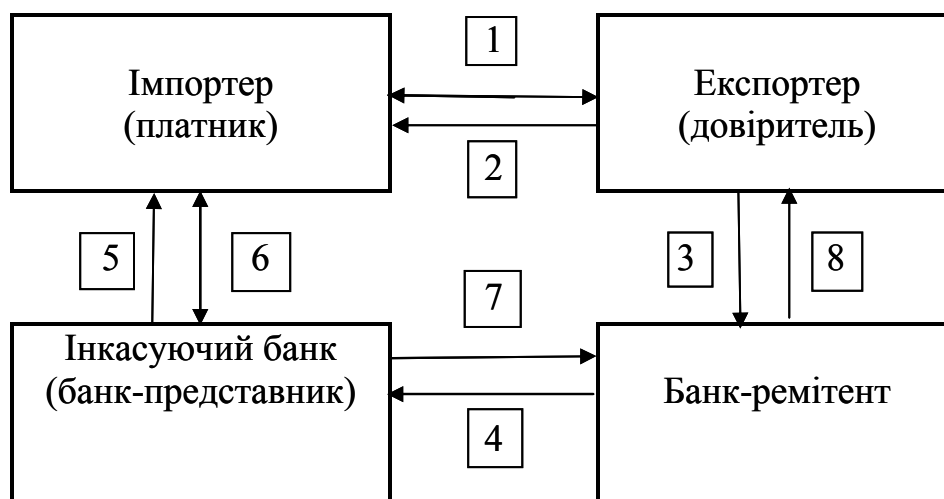


Рисунок 5.1 – Схема розрахунків за допомогою інкасо

1-й крок: укладення зовнішньоекономічного договору між експортером та імпортером, в якому зазначається форма розрахунків. Якщо сторони

погодилися на розрахунки за допомогою міжнародного інкасо, то в договорі визначається тип інкасо (фінансове чи документарне), яке буде застосовуватись, а також узгоджуються умови інкасо.

Є дві основні умови інкасо: „документи проти платежу” та „документи проти акцепту”. Умова „документи проти платежу” або „Д/П” означає, що інкасуєчий банк може вручити платнику документи тільки після негайної оплати. Негайна оплата, згідно з міжнародними правилами, означає „найпізніше – при надходженні товару”.

Якщо експортер (довіритель) не хоче довго чекати грошей, то він в інкасовому дорученні повинен вимагати „платежу після першого подання документів”, а в договорі купівлі-продажу повинно міститися положення, згідно з яким документи потрібно подавати платникові негайно після їх надходження в інкасуєчий банк.

Умова „документи проти акцепту, протягом днів після подання” або „Д/А протягом днів після подання” означає, що інкасуєчий банк повинен без затримки вручити платнику документи проти акцепту переказного векселя (тратти), який подав експортер. У випадку акцепту векселя (тобто, згоди на оплату в майбутньому) імпортер вступає у право володіння товаром ще до оплати за цей товар. Сама ж оплата за товар буде здійснена платником так, як це зазначено в акцептованому платником переказному векселі. Термін оплати за векселем складає, як правило, 30...180 днів після його подання для акцепту.

Акцептовані фінансові документи залишаються в інкасуєчому банку до настання терміну платежу або пересилаються банку-ремітенту.

Примітка. У випадку подання для акцепту переказного векселя (тратти) експортер (векселедавець) дає наказ платнику (імпортеру) здійснити платіж за поставлену продукцію особі, зазначеній у векселі, у чітко визначений у векселі час або за його (експортера) наказом здійснити оплату іншій особі.

Зрозуміло, що з метою забезпечення надійності розрахунків експортер може вимагати від імпортера (який в цьому випадку називається *трасатом*), щоб акцепт був доповнений авалем інкасуєчого або іншого першокласного банку.

Аваль (франц. *aval* – схвалення) – це поручництво, за яким аваліст (особа, яка поручилася), бере на себе відповідальність за оплату векселя будь-якою зобов’язаною за векселем особою (акцептантом, векселедавцем тощо). Аваль оформлюється написом „Вважати за аваль...”, „Аваліст....” і т.ін. на лицьовій або зворотній стороні векселя чи на додатковому аркуші. Разом з підписом аваліста повинно бути зазначено, що поручництво надано за імпортера (трасата). В цьому випадку поручитель (аваліст) несе солідарну відповідальність разом з трасатом, тобто він буде відповідати за векселем, якщо імпортер (трасат) в момент настання терміну оплати не виконає своїх зобов’язань.

2-й крок: відвантаження експортером виготовленої продукції на адресу імпортера або складання актів про виконання певних робіт чи надання певних послуг.

3-й крок: складання експортером (довірителем) інкасового доручення та направлення його разом з фінансовими та/або комерційними документами банку-ремітенту.

Інкасове доручення – це детальна та чітка інструкція, яку готує експортер (довіритель) для свого банку з метою отримання від імпортера грошових коштів (або акцепту векселя) за поставлену продукцію. В інкасовому дорученні повинен бути зазначений перелік всіх документів, які додаються до доручення, та посилання та те, що інкасо підпорядковується URS 522. Це важливо тому, що банкам дозволяється діяти тільки в межах відповідних інструкцій і відповідно до „Уніфікованих правил з інкасо”. Детальніше про зміст інкасового доручення дивись нижче.

За українським законодавством до документів, які рекомендується додавати до інкасового доручення, відносяться документи, наведені в таблиці 5.1.

Перед тим, як подати своєму банку інкасове доручення, експортер (довіритель) повинен перевірити повноту та правильність заповнення документів. Банк не повинен цього робити, його завдання полягає лише в пересиланні документів, а також у кваліфікованому та правильному виконанні інкасового доручення. Особливу увагу довіритель повинен звернути на:

- наявність усіх документів, які обумовлені в зовнішньоекономічному договорі;
- врахування вимог країни-імпортера;
- правильність оформлення та візування документів;
- наявність передавальних написів (якщо вони потрібні) на зворотному боці коносаменту, страхового документа або векселя. Такий напис носить назву індосамент. *Індосамент* – (нім. *indossament*, від лат. *in* – на і *dorsum* – спина) – передавальний напис на зворотному боці векселя, чека, коносаменту та інших цінних паперів, який засвідчує передання прав за цим документом від однієї особи до іншої.

Для передавання прав достатньо передавального напису, якщо документи видані за наказом. Наприклад, якщо у переказному векселі зазначено: „20 січня 2008 року заплатіть проти цього векселя фірмі „АБВ” чи за наказом 200 тисяч гривень”, то це означає, що за наказом експортера платник (імпортер) повинен здійснити платіж у 200 тис. грн. не фірмі „АБВ”, а іншій особі, яка буде зазначена в наказі.

4-й крок: отримання банком-ремітентом інкасового доручення з доданими документами, перевірка за зовнішніми ознаками відповідності наданих документів переліченим у інкасовому дорученні, оформлення документів в банку та передавання інкасового доручення разом з документами інкасуєчому банку.

Таблиця 5.1 – Документи, що рекомендується додавати до інкасового доручення експортера продукції

| Для українського експортера | Для українського імпортера |
|---|---|
| У випадку поставки продукції | |
| 1. Комерційний рахунок-фактура | 1. Комерційний рахунок-фактура |
| 2. Товаророзпорядчі документи (коносаменти, накладні, поштові квитанції тощо) | 2. Товаророзпорядчі документи (коносаменти, накладні, поштові квитанції тощо) |
| 3. Страховий поліс | 3. Страховий поліс |
| 4. Інші (наприклад, ліцензії тощо) | 4. Інші |
| + Безумовна та безвідклична гарантія банку про забезпечення платежу | - |
| У випадку надання послуг | |
| 1. Комерційний рахунок | 1. Комерційний рахунок |
| 2. Документи, що підтверджують надання послуг | 2. Документ, що підтверджує надання послуг |
| 3. Інші | 3. Інші |
| + Безумовна та безвідклична гарантія банку про забезпечення платежу | - |
| У випадку поставки машин та устаткування | |
| 1. Комерційний рахунок-фактура | 1. Комерційний рахунок-фактура |
| 2. Товаророзпорядчі документи (коносаменти, накладні, поштові квитанції і т. ін.) | 2. Товаророзпорядчі документи (коносаменти, накладні, поштові квитанції і т. ін.) |
| 3. Страховий поліс | 3. Страховий поліс |
| 4. Інші (наприклад, ліцензії тощо) | 4. Інші |
| 5. Комплект переказних векселів на% вартості кожної окремої партії машин | - |
| + Безумовна та безвідклична гарантія банку про забезпечення платежу | - |

Примітки:

1. Кількість примірників документів визначається вимогами країни-імпортера, про що експортер повинен завчасно з'ясувати в консульському представництві країни-імпортера і зафіксувати в договорі.

2. Для українських експортерів продукції ці вимоги є обов'язковими, оскільки вони оформлюють інкасові доручення в українських банках. Для українських імпортерів ці вимоги є рекомендаційним, тобто вони повинні пропонувати використовувати такі документи при укладенні договорів з іноземними експортерами. Адже інкасові доручення іноземні експортери оформлюють в своїх банках за законами тих країн, де вони працюють.

3. Імпортер повинен надати безумовну та безвідкличну гарантію забезпечення платежу українському експортерові від будь-якого банку, але краще – від інкасуючого.

Інкасове доручення, отримане від експортера, банк-ремітент реєструє в спеціальних журналах або електронним способом, форма яких залежить від практики певної країни. У момент реєстрації фіксуються такі реквізити: номер інкасо, сума інкасо із зазначенням валюти платежу. За порядком реєстрації присвоюється номер основного рахунку для кожного інкасового доручення. У журналі зазначається також дата та сума оплати (повна чи часткова) інкасо або повернення документів експортерів.

Оформлення отриманих документів банк-ремітент здійснює на основі чинних банківських інструкцій.

Після перевірки й оформлення отриманих документів перший екземпляр інкасового доручення разом з відповідними примірниками документів банк-ремітент пересилає інкасуєчому банку для виконання. Інші примірники документів зберігаються в банку-ремітенті.

В обов'язки банка-ремітента входить контроль за одержанням надісланих документів інкасуєчим банком, про що останній сповіщає банк експортера підтвердженням із вказанням свого номера інкасо. Якщо до розрахункового (контрольного) терміну платежу повідомлення про оплату або акцепт не надійшло, то протягом 3-х днів банк-ремітент надсилає відповідний запит інкасуєчому банку про долю документів, які інкасуються.

Розрахунковий (контрольний) термін для одержання платежу визначається із таких складових:

- подвійним періодом часу надходження документів поштою (повідомленням телеграфом, через систему СБІФТ) від банку-ремітента до інкасуєчого банку;
- часом опрацювання документів інкасуєчим банком, який складає, зазвичай, 4 дні;
- кількістю пільгових днів, яка складає, зазвичай, 6 днів;
- кількістю днів для одержання платежу або акцепту, яка обумовлена в договорі та інкасовому дорученні.

Примітка. СБІФТ (SWIFT – Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) – Товариство міжнародних міжбанківських фінансових комунікацій, яке створено з метою стандартизації банківських розрахунків і запровадження ефективних способів передавання інформації на основі сучасних комунікацій із використанням ЕОМ.

Будь-яке повідомлення інкасуєчого банку щодо виконання інструкцій інкасового доручення експортера повинно без затримки передаватись експортеру. Інкасове доручення знімається з обліку банком-ремітентом тільки в разі одержання платежу або акцепту, передбачених умовами інкасо, або повернення документів інкасуєчим банком із вказанням причини, або одержання нових інструкцій від експортера (при повідомленні інкасуєчого банку).

5-й крок: одержання інкасуєчим банком інкасового доручення з відповідними документами та повідомлення платника про отримані документи. Таке повідомлення інкасуєчий банк може зробити безпосередньо сам

або через інший банк, який в цьому випадку буде називатись банком-представником. Зазвичай, *інкасуєчий банк одночасно виступає і банком-представником*.

Повідомлення платника про надходження на його ім'я в банку відповідних документів здійснюється за допомогою авізо. *Авізо* (італ. *avviso* – повідомлення) – офіційне поштове чи телеграфне повідомлення банку про те, що на ім'я платника надійшли відповідні документи, які він повинен оплатити. Авізо свідчить про можливість на підставі оплати документів, які надійшли до банку, отримати товар та сплатити мито. При бажанні платник може перевірити документи в банку-представнику. Але банк без спеціального розпорядження експортера (довірителя) не може дозволити огляд товару, який прибув в місце призначення.

Видача документів платнику здійснюється банком-представником тільки у випадку здійснення платником необхідного платежу (або акцепту).

Документи повинні бути подані платникові в тій формі, у якій вони були отримані від експортера, за тим виключенням, що банки мають право приклеїти будь-які необхідні марки за рахунок тієї сторони, від якої вони одержали інкасо. Банки можуть робити будь-які необхідні індосаменти або проставляти печатки чи інші ідентифікуючі позначки та знаки, необхідні для здійснення операції інкасо.

6-й крок: оплата (або акцепт) вартості товару платником. В цьому випадку платник отримує від банку-представника документи на товар, передані експортером (тобто виконується умова „документи проти платежу” або „документи проти акцепту протягом днів після подання”).

7-й крок: переказ грошей банку-ремітенту. Суму, сплачену за інкасо, банк-представник одразу переказує банку-ремітенту. Якщо в даний момент часу в банку-представнику немає необхідної кількості валюти, то переказ здійснюється як тільки в розпорядження банку-представника надійде необхідна сума валюти. Можливу курсову різницю в цьому випадку повинен відшкодувати платник.

За інкасо „документи проти акцепту” акцептований вексель (після отримання документів імпортером) залишається в інкасуєчому банку або повертається банку-ремітенту.

8-й крок: переказ банком-ремітентом грошей експортеру. Банк-ремітент може також переслати акцептований імпортером вексель довірителю (експортеру). Останній може дисконтувати його (тобто, продати) або отримати належну суму при настанні терміну платежу.

У такий спосіб документарне інкасо виконує своє завдання: покупець за допомогою оплати документів отримує товар, а продавець, за чіткого дотримання процедури інкасових розрахунків, отримує свої гроші.

Як компенсацію за послуги при здійсненні документарного інкасо банк-ремітент та інкасуєчий банк (а також банк-представник, якщо він є), нараховують комісійні та накладні витрати. Здебільшого йдеться про комісійні за вручення документів проти платежу (або акцепту), оплату акцепту

тощо. Можуть нараховуватись також додаткові накладні витрати за пролонгацію векселів, за додаткові повідомлення про долю документів, за повернення документів, поштові збори та інші фактичні витрати.

За міжнародною практикою *оплату комісійних та інших витрат* здійснює експортер (довіритель), хоча в зовнішньоекономічному договорі сторони можуть визначити й інший порядок оплати комісійних та витрат експортером та імпортером.

Переваги документарного інкасо для експортера:

- зменшення ризику дострокового отримання товару імпортером. Товар буде переданий імпортеру тільки тоді, коли він оплатить вартість цього товару (або акцептує вексель), і ніяк не раніше;

- більша маневреність дій, яка полягає в тому, що інкасо є нетривалим засобом досягнення домовленості між експортером та імпортером. І при неоплаті товару імпортером експортер може швидко продати свій товар за іншою ціною або погодитись на оплату товару векселем (тобто шляхом надання імпортеру товарного кредиту);

- зручність, оскільки не вимагає значних витрат часу та зусиль для одержання платежу від імпортера (чи акцепту векселя).

Недоліки документарного інкасо для експортера:

- можлива затримка чи повільне надходження платежу від імпортера;
- додаткові витрати, спричинені неплатежем чи відмовою від акцепту імпортером. Якщо імпортер відмовився від оплати чи акцепту векселя, банк не несе відповідальності, а законодавство не передбачає примусового стягнення інкасо.

Документарне інкасо може створити для *експортера* і певні проблеми. Серед основних:

- можливість додаткових витрат для експортера у випадку затримки з оплатою товару імпортером. Це можуть бути витрати на понадлімітне знаходження товару на складі і т.ін.;

- можливість додаткових витрат для експортера у випадку не прийняття та повернення товару експортеру;

- різне страхове забезпечення експортера та імпортера. Якщо товар зіпсовано або загублено, імпортер може відмовитись оплатити інкасо. Щоб уникнути цього, експортер повинен уважно вивчати страхові поліси на випадок непередбачуваних обставин або змін умов договору;

- невизначеність терміну платежу, на який впливають спосіб здійснення платежу (поштою, телеграфом, через систему СВІФТ і т. ін.), наявність в країні імпорту необхідної валюти тощо;

- можлива відсутність ліцензії на імпорт у імпортера, що унеможливує прийняття товару та здійснення платежу (або акцепту векселя).

Тому форма розрахунків за допомогою документарного інкасо несе для експортера певні загрози, оскільки він спочатку відвантажує продукцію, потім передає документи в банк і вимушений очікувати виконання покупцем (імпортером) своїх зобов'язань з оплати продукції. Для зменшення

ризик неплатежу, експортер *повинен наполягати* на наданні імпортером банківської гарантії платежу на користь експортера, яка забезпечить платіж у випадку нездатності імпортера оплатити вартість відвантаженої продукції у визначений строк. Імпортер може надати гарантію будь-якого банку, але краще – інкасуючого банку.

Переваги документарного інкасо для імпортера: зручність; незначні витрати; можливість відстрочення платежу (акцепту).

Недоліки документарного інкасо для імпортера: зашкодження репутації у випадку неплатежу або відмови від оплати або акцепту векселя. Якщо імпортер з будь-якої причини не здійснить платіж (або акцепт векселя), то інкасуючий банк за вказівкою експортера може заявити так званий *протест*, оформивши його у нотаріуса. На основі цього протесту на імпортера можуть бути подані офіційні скарги до арбітражних судів за невиконання взятих зобов'язань.

Ключовим моментом при використанні міжнародного інкасо є складання експортером інкасового доручення. В інкасовому дорученні *експортер повинен вказати таку інформацію*:

а) реквізити банку-ремітенту: повне найменування, поштова адреса, номер телефону і т. ін.;

б) реквізити експортера (довірителя): повне найменування, поштова адреса, номер телефону і т. ін.;

в) реквізити імпортера (платника): повне найменування, поштова адреса, номер телефону і т. ін.;

г) сума і валюта, що повинні бути інкасовані;

д) список документів, що додаються (дивись табл. 5.1);

е) умови видачі платнику документів: проти платежу або акцепту;

ж) умови, на яких повинен бути одержаний платіж:

- негайно;

- після першого подання документів;

- не пізніше днів після подання документів;

- інше;

и) місцезнаходження векселя (у випадку його використання). Акцептований імпортером вексель може залишатись в інкасуючому банку до настання терміну оплати або повертається банку-ремітенту. Після оплати акцептованого векселя інкасуючий банк переказує суму за інкасо банку-ремітенту і той перераховує її на рахунок експортера;

к) порядок стягнення комісійних та витрат з інкасо. За відсутності вказівок банк-ремітент стягує з експортера комісійні та витрати з інкасо, які зараховуються на рахунок банку-ремітента та інкасуючого банку. Експортер може вимагати стягнення комісійних та витрат з інкасо з платника. Але якщо платник відмовиться від оплати комісійних та витрат, то інкасуючий банк вправі вручити йому документи, незважаючи на припис експортера (довірителя);

л) реквізити (адреса) третьої особи. Експортер повинен вказати представника в країні призначення, який в разі неплатежу може подбати про зберігання, реалізацію чи повернення товару. Обов'язковою є інформація про те, які вказівки може давати „третья особа” і які з них є обов'язковими для виконання інкасуєчим банком;

м) особливі вказівки для банку-ремітента. Серед них:

- про можливість заяви інкасуєчим банком протесту в разі несплати або неакцепту;

- про необхідність повідомлення експортера інкасуєчим банком через банк-ремітент про відмову в оплаті (акцепті) з боку платника;

- про можливість заяви інкасуєчим банком протесту в разі несплати платником акцептованого векселя;

- про право інкасуєчого банку дозволити платнику переглянути товар або взяти його проби;

- інші;

н) підписи експортера.

Форму інкасового доручення, яку складає експортер, та інструкції з її заповнення розробляє комерційний банк. Форма одного із таких інкасових доручень наведена на рис. 5.2.

| З А Я В А Н А І Н К А С О | | |
|--|---------------------|---|
| Місце, дата | Документарне інкасо | Назва та реквізити банку-ремітента. Наприклад, для ПриватБанку: Commercial Bank Privatbank 50 Naberezhnaya Pobedy 49094 Dnepropetrovsk, Ukraina Telex.: 143512 AVIZO UX SWIFT: PBANUA2X |
| Найменування та реквізити експортера (довірителя) | | |
| Найменування та реквізити платника | | |
| Найменування та реквізити банку платника | | |
| Сума платежу та валюта платежу | | (числом та літерами) |
| Інформація щодо відправлення товару (який товар, коли, яким транспортом був відправлений, кількість, вага товару тощо)..... Товар відвантажений безпосередньо: <input type="checkbox"/> за адресою покупця (імпортера) <input type="checkbox"/> за адресою банку платника (імпортера) <input type="checkbox"/> за адресою..... | | |

Рисунок 5.2 – Форма інкасового доручення

Документи, які додаються до доручення:

- переказний вексель (тратта) від „___” ___ 200_ р., термін сплати „___” ___ 200_ р.
- комерційна накладна № ___ від „___” ___ 200_ р.
- свідоцтво про походження товару
- дублікат транспортної накладної № ___ від „___” ___ 200_ р.
- коносамент № ___ від „___” ___ 200_ р.
- пакувальна відомість
- довідка про вагу товару
- страхове свідоцтво/поліс № ___ від „___” ___ 200_ р.
- поштова квитанція на суму _____
- накладна про повітряне перевезення № ___ від „___” ___ 200_ р.
- свідоцтво про прийняття товару до відправлення № ___ від „___” ___ 200_ р.

Видати документи платнику тільки:

- проти оплати негайно
- проти оплати за першим поданням
- проти оплати не пізніше днів з дня надходження товару
- проти акцепту векселя з оплатою не пізніше днів після акцепту
- проти акцепту векселя з оплатою не пізніше днів після подання

У випадку відмови платника в оплаті (акцепті) вимагати від інкасуючого банку:

- негайно інформувати довірителя
- виконати протест
- повернути документи довірителю
- дозволити платнику переглянути товар або взяти його проби

У випадку акцепту векселя платником:

- залишити акцептований вексель в інкасуючому банку для контролю оплати
- негайно переслати акцептований вексель банку-ремітенту
- негайно переслати акцептований вексель нам
- переслати акцептований вексель банку-ремітенту при настанні строку оплати
- переслати акцептований вексель нам при настанні строку оплати

Витрати з інкасо оплачуються:

- платником
- довірителем (принципалом)

Інкасові витрати Ваших кореспондентів відносяться:

- на рахунок платника
- на рахунок довірителя

У разі відмови від оплати Ваших витрат платником:

- не відмовлятися від них і вимагати оплати
- не видавати документи платнику
- за моєї згоди оплатити всі можливі додаткові витрати (складські і т. ін.)

Сума інкасування підлягає переказу:

- авіапоштою
- телексом
-

Рисунок 5.2

| | | |
|---|------------|-------------|
| <p>Загальні положення: Дане інкасо підпорядковано „Уніфікованим правилам з інкасо”(редакція 1995 р.). Публікація № 522 Міжнародної торгової палати</p> | | |
| <p>Інші інструкції: Ми доручаємо Вам інкасувати зазначену в дорученні суму і спрямувати подані Вам документи у відповідності з даними інструкціями. Ми розуміємо, що дане інкасове доручення буде виконане Вами на наш ризик. Ми даємо вам повноваження самостійного вибору інкасуючого банку. Ми не будемо пред'являти претензії до Вас, якщо інша сторона, до послуг якої для виконання наших інструкцій Ви звернулися, не виконає повністю або частково передані Вами інструкції, навіть якщо така особа вибрана Вами самостійно. Ми звільняємо Вас і Ваших контрагентів від будь-якої відповідальності відносно форми, достатності, акуратності, унікальності, справжності будь-яких документів, а також за опис, кількість, вагу, якість, стан, пакування, доставлення, вартість і наявність товару, поданого в будь-яких документах, що Вам надаються</p> | | |
| <p>Додаткові інструкції: <input type="checkbox"/> Інкасуючий банк має право видати документи платнику проти внесення вартості товару в місцевій валюті <input type="checkbox"/> Інкасуючий банк має право видати документи платнику проти внесення вартості товару в місцевій валюті, однак за умови, що платником буде взято безвідзивні зобов'язання прийняти на свій рахунок витрати, зумовлені можливою різницею в обмінному курсі</p> | | |
| <p>Директор довірителя (експортера).....(підпис, ініціали, прізвище) Головний бухгалтер (підпис, ініціали, прізвище) Печатка</p> | | |
| Заповнюється банком | | |
| Прийнято у відділі документарних операцій | Дата | Підпис..... |

Рисунок 5.2

5.2 Завдання для самостійного виконання

Український експортер уклав зовнішньоекономічний договір купівлі-продажу, згідно з яким він повинен виготовити та відправити за кордон певну продукцію. Сторони домовились, що оплата за відвантажену продукцію буде зроблена шляхом застосування документарного інкасо.

В таблиці 5.2 наведені початкові дані для виконання завдання. Серед них:

- А – адреса відвантаження товару;
- Б – наявність (відсутність) у складі документів переказного векселя;
- В – спосіб перевезення вантажу;
- Г – штучний чи ваговий товар;
- Д – умови інкасо;
- Е – сторона, що здійснює оплату витрат з інкасо.

Таблиця 5.2 – Початкові дані для виконання завдання

| Варі-ант | Сума інкасо | Валюта | А | Б | В | Г | Д | Е |
|----------|-------------|--------|---|---|---|---|-------|---|
| 1 | 100000 | \$ | 1 | + | 1 | 1 | Д / А | 2 |
| 2 | 110000 | євро | 2 | - | 2 | 2 | Д / П | 1 |
| 3 | 120000 | рубль | 3 | + | 3 | 1 | Д / А | 2 |
| 4 | 130000 | єна | 1 | - | 4 | 2 | Д / П | 1 |
| 5 | 140000 | динар | 2 | + | 1 | 1 | Д / А | 2 |
| 6 | 150000 | \$ | 3 | - | 2 | 2 | Д / П | 2 |
| 7 | 160000 | євро | 1 | + | 3 | 1 | Д / А | 1 |
| 8 | 170000 | рубль | 2 | - | 4 | 2 | Д / П | 1 |
| 9 | 180000 | єна | 3 | + | 1 | 1 | Д / А | 2 |
| 10 | 190000 | динар | 1 | - | 2 | 2 | Д / П | 2 |
| 11 | 200000 | \$ | 2 | + | 3 | 1 | Д / А | 2 |
| 12 | 210000 | євро | 3 | - | 4 | 2 | Д / П | 1 |
| 13 | 220000 | рубль | 1 | + | 1 | 1 | Д / А | 2 |
| 14 | 230000 | єна | 2 | - | 2 | 2 | Д / П | 1 |
| 15 | 240000 | динар | 3 | + | 3 | 1 | Д / А | 2 |
| 16 | 300000 | \$ | 1 | - | 4 | 2 | Д / П | 1 |
| 17 | 340000 | євро | 2 | + | 1 | 1 | Д / А | 2 |
| 18 | 400000 | рубль | 3 | - | 2 | 2 | Д / П | 1 |
| 19 | 430000 | єна | 1 | + | 3 | 1 | Д / А | 2 |
| 20 | 500000 | динар | 2 | - | 4 | 2 | Д / П | 2 |
| 21 | 550000 | \$ | 3 | + | 1 | 1 | Д / А | 1 |
| 22 | 600000 | євро | 1 | - | 2 | 1 | Д / П | 2 |
| 23 | 670000 | рубль | 2 | + | 3 | 2 | Д / А | 1 |
| 24 | 800000 | єна | 3 | + | 4 | 2 | Д / А | 2 |
| 25 | 825000 | динар | 1 | - | 1 | 1 | Д / П | 1 |
| 26 | 850000 | \$ | 2 | + | 2 | 2 | Д / А | 2 |
| 27 | 875000 | євро | 3 | - | 3 | 2 | Д / П | 2 |
| 28 | 900000 | рубль | 1 | + | 4 | 1 | Д / А | 1 |
| 29 | 925000 | єна | 2 | - | 1 | 1 | Д / П | 2 |
| 30 | 950000 | динар | 3 | + | 2 | 1 | Д / А | 1 |

Пояснення до таблиці

В колонці А: 1 – товар відвантажується на адресу імпортера;
2 – товар відвантажується на адресу банку платника;
3 – товар відвантажується на адресу третьої особи.

В колонці Б: „+” – наявність в документах переказного векселя.

В колонці В: 1 – товар перевозиться морським транспортом;
2 – товар перевозиться авіатранспортом;
3 – товар перевозиться автомобільним транспортом;
4 – товар перевозиться залізничним транспортом.

В колонці Г: 1 – товар штучний;
2 – товар ваговий.

В колонці Д: умови інкасо: Д/П або Д/А.

В колонці Е: 1 – оплату комісії та витрат здійснює платник;

2 – оплату комісії та витрат здійснює довіритель.

Керуючись даними таблиці 5.2 та формою інкасового доручення, наведеною на рис. 5.2, потрібно.

1. За даними завдання скласти інкасове доручення українського експортера комерційному банку для здійснення операції інкасо.

2. Назву довірителя та його реквізити; назву експортера та його реквізити; назву платника, країну його знаходження та реквізити визначити самостійно.

3. Зміст окремих складових інкасового доручення визначити самостійно, виходячи із власних міркувань (інтересів експортера продукції).

4. При захисті роботи пояснити, чому були зроблені саме такі інструкції для здійснення операції інкасо.

5.3 Питання для самоконтролю

1. Поясніть сутність міжнародних інкасових операцій.

2. Які нормативні документи регулюють інкасові розрахунки? Чи використовують їх в Україні?

3. Охарактеризуйте основні типи інкасо. Чим вони різняться?

4. Які сторони найчастіше беруть участь в інкасо?

5. Чим різняться умови інкасо Д/П та Д/А?

6. Охарактеризуйте зміст інкасового доручення.

7. Обґрунтуйте зручність використання інкасової форми розрахунків з позиції експортера.

8. Обґрунтуйте зручність використання інкасової форми розрахунків з позиції імпортера.

9. Назвіть переваги та недоліки інкасової форми розрахунків для експортера.

10. Назвіть переваги та недоліки інкасової форми розрахунків для імпортера.

11. Які документи доцільно додавати до інкасового доручення?

12. Яким чином здійснюється перевірка прийнятих на інкасо документів у банку-ремітенті?

13. Як банк-ремітент контролює надходження платіжних коштів з інкасо? Як визначається контрольний термін для одержання платежу?

14. Які дії передбачені банком-ремітентом за відсутності повідомлення про оплату (акцепт тратти) у визначений термін?

15. Поясніть різницю між чистим та документарним інкасо.

16. Дайте означення понять „коносамент”, „аваль”, „індосамент”.

17. Яким чином здійснюється документооборот при застосуванні документарного інкасо?

18. Чому українське законодавство передбачає застосування для українських експортерів документарного інкасо (з гарантією)?

6

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

Тема. Розроблення зовнішньоторговельного договору

Мета: закріпити у студентів теоретичні знання та дати практичні навички з розроблення зовнішньоторговельного договору купівлі-продажу товарів.

6.1 Теоретична частина

6.1.1 Загальні відомості про зовнішньоторговельні договори

Серед різних зовнішньоекономічних договорів договір купівлі-продажу товарів є найпоширенішим.

Зовнішньоторговельний договір – це документально оформлена домовленість (угода) між двома або більше особами, що є суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності різних країн, в якій сторони (контрагенти) виявили згоду діяти спільно в інтересах загальної справи щодо виготовлення, поставки, купівлі, продажу певних товарів та інших матеріальних цінностей і прийняли на себе відповідні зобов'язання та відповідальність.

Зовнішньоторговельний договір – це нормативний документ, положень якого сторони повинні неухильно дотримуватись. Беззаперечною особливістю зовнішньоторговельного договору є наявність переходу прав власності на товар від продавця (експортера) до покупця (імпортера), чим даний вид договору відрізняється від інших зовнішньоекономічних договорів, наприклад, орендного, ліцензійного тощо. Зокрема, одна сторона договору (продавець, експортер) завжди зобов'язується доставити та передати товар у власність покупцеві, а інша сторона (покупець, імпортер) зобов'язується прийняти товар і заплатити за нього обумовлену ціну.

Світова спільнота здійснює правове регулювання міжнародної купівлі-продажу товарів. Найпоширенішою в практиці міжнародної торгівлі є так звана Віденська конвенція ООН „Про договори міжнародної купівлі-продажу”, яка була розроблена комісією ООН з прав міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) з метою визначення єдиних норм, які б регулювали міжнародні договори. Дана Конвенція була підписана у Відні в 1980 році і набрала чинності з 1 січня 1988 року. В Україні положення Конвенції діють з 1 лютого 1991 р.

Головна мета Конвенції – сприяти уніфікації приватного права різних країн. Віденська конвенція складається із чотирьох частин і 101 статті, в яких докладно визначається порядок підписання договорів міжнародної купівлі-продажу і їх основні складові, визначені головні права і обов'язки сторін за договором, встановлені форми договорів (контрактів) купівлі-

продажу, визначені форми правового захисту у випадку порушення однією із сторін умов договору тощо.

За Віденською конвенцією, *продавець зобов'язаний*:

а) передати покупцю або іншій уповноваженій особі за договором товар і всі документи, що належать до товару, в пункті і у терміни, обумовлені в договорі. При цьому товар має відповідати умовам договору за кількістю та якістю. За бажанням сторони договору домовитись, що товар повинен передаватись за описом, який складається заздалегідь;

б) передати право власності на товар.

Покупець зобов'язаний:

а) прийняти товар;

б) сплатити за нього ціну, узгоджену сторонами.

При виконанні договору можуть виникнути такі питання:

а) чи здійснює продавець поставку товару;

б) якщо так, то в який пункт необхідно здійснити цю поставку:

- до пункту, де знаходиться перевізник;

- до місцезнаходження покупця;

в) якщо поставка здійснюється до місцезнаходження покупця, то в чому полягають обов'язки продавця:

- укласти договір перевезення проданого товару за рахунок продавця, або

- укласти договір перевезення проданого товару і застрахувати його за свій рахунок;

- укласти договір перевезення проданого товару, застрахувати товар за свій рахунок і нести ризик випадкової загибелі до передавання його покупцю.

Разом з тим, Віденська конвенція носить так званий диспозитивний характер. Це означає, що вона жодною мірою не покликана примусово встановлювати єдині стандарти для договорів купівлі-продажу товарів. Сторони міжнародного договору купівлі-продажу можуть відійти від будь-якого положення Конвенції або навіть від Конвенції в цілому. Мета Конвенції – зменшити можливі спори, непорозуміння, труднощі, викликані розбіжностями у правових системах різних країн. Наприклад, якщо сторони в переговорах не можуть вирішити, яке право буде застосоване до їхньої угоди, вони можуть використовувати Віденську конвенцію.

Тому практично в усіх країнах, включаючи й Україну, прийняті національні законодавчі акти, які регулюють відносини міжнародної купівлі-продажу товарів. В одних країнах – це торгові кодекси (Франція, Німеччина, США та інші), в інших – спеціальні законодавчі акти (Великобританія та інші).

Українські експортери та імпортери продукції в своїй практичній роботі повинні користуватись:

- чинним законом України „Про зовнішньоекономічну діяльність” (від 16.04.1991 р.) з урахуванням міжнародних договорів, які підписала Україна;

- Указом Президента України „Про заходи щодо впорядкування розрахунків за договорами, що укладають суб’єкти підприємницької діяльності України” (від 4.10.1994 р.);

- Указом Президента України „Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів” (від 4.10.1994 р.);

- Постановою Кабінету Міністрів України „Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті” (від 21.06.1995 р.);

- Положенням „Про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)”, затвердженим Наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України 6 вересня 2001 р. та іншими чинними нормативними документами.

В практиці міжнародної торгівлі широко використовуються різні типові форми договорів (контрактів). Вони почали розроблятися ще наприкінці XIX сторіччя відомими експортерами продукції, торговельно-промисловими палатами, біржовими комітетами, союзами підприємців тощо. Мета цих типових договорів (контрактів) – спростити процедуру підписання зовнішньоторговельних договорів, оскільки складання будь-якого договору – це дуже кропітка робота, яка вимагає значних витрат зусиль, часу та коштів. Тому ділові люди здавна прагнули уніфікувати та стандартизувати зовнішньоторговельні договори (контракти).

Типовий зовнішньоекономічний договір (контракт) – це розроблений у відповідності до встановлених правил документ, який містить ряд уніфікованих умов, прийнятих в практиці міжнародної торгівлі, тобто наперед узгоджених, типових умов. Типові контракти складаються на бланках, виготовлених топографічним способом і можуть бути трьох основних форм.

Перша форма типового договору (контракту) передбачає, що статті договору, які містять в собі загальні умови купівлі-продажу товарів, друкуються типографським способом, а ті статті, які потребують уточнення та узгодження, подаються у вигляді пропусків, які заповнюються (дописуються) сторонами під час узгодження умов договору (наприклад, ціна товару, умови поставки тощо).

Друга форма типового договору (контракту) відрізняється тим, що статті, які містять в собі загальні умови, друкуються на звороті договору (контракту), а статті, умови яких вимагають узгодження та уточнення, друкуються на лицьовій стороні договору (контракту).

Є і такий варіант типового договору (контракту), в якому загальні умови купівлі-продажу не викладаються. Вони наперед узгоджені, і на них робиться посилання на зворотній стороні аркушу з текстом договору. На лицьовій стороні аркушу договору друкуються мінімум 3-4 статті, умови

яких потребують узгодження й уточнення. У міжнародній комерційній практиці відомі такі загальні умови поставок, як, наприклад, вироблені Асоціацією експортерів малоазійського каучуку та Асоціацією експортерів бразильської кави. У типових контрактах цих Асоціацій вже заздалегідь узгоджені всі статті, окрім трьох, які узгоджуються сторонами додатково.

В наш час Європейської економічної комісії розроблено більше 30-ти типових контрактів, зокрема, 16 варіантів договорів купівлі-продажу зернових (1965 р.); поставок машинного обладнання (1955 р.); монтажу машинного обладнання за кордоном (1963 р.); купівлі-продажу товарів довготривалого використання та металовиробів серійного виробництва (1961 р.); купівлі-продажу цитрусових (1958 р.) та ін.

Зовнішньоторговельні договори мають певні відмінності від договорів купівлі-продажу товарів, які укладаються на внутрішньому ринку.

По-перше, якщо внутрішня купівля-продаж товарів регулюється нормативними актами однієї держави, то міжнародна торгівля регулюється міжнародними угодами, національним законодавством кожної із країн, суб'єкти якої укладають договір купівлі-продажу, а також загальноєвропейськими в світі торговими звичаями та традиціями.

По-друге, принципове значення має місце підписання договору. Права та обов'язки сторін договору купівлі-продажу товарів визначаються законодавством тієї країни, яку *сторони обрали за погодженістю*, або законодавством тієї країни, яка позначена як *місце підписання договору*. Причому місце підписання договору, яке зазначено в тексті договору, не обов'язково повинно відповідати місцю його фактичного підписання. Тобто сторони, можуть укласти і підписати договір в одній країні, а в тексті договору за взаємною згодою зазначити іншу країну (або міжнародний документ), законодавством якої вони будуть керуватись при виконанні умов договору.

Українські експортери та імпортери продукції повинні пам'ятати:

а) що українське законодавство вимагає, щоб зовнішньоторговельний договір *обов'язково* був укладений в письмовій формі;

б) договір вважається чинним, якщо він підписаний суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності, який має право підпису (зазвичай, це керівник підприємства) або його представником, який має відповідні повноваження на право підпису такого договору. Підписи повинні бути зроблені повністю, чітко та розбірливо;

в) якщо договір складається із декількох сторінок, то бажано, щоб кожна сторінка договору була підписана обома сторонами зовнішньоторговельної угоди;

г) зазвичай підписи осіб, що підписали договір, скріплюються діловими печатками сторін договору. Така міра не є обов'язковою, оскільки в українському законодавстві відсутні посилання на обов'язковість такої дії. Однак, незважаючи на це, *рекомендується* скріплювати примірники дого-

вору печатками, оскільки їх наявність підсилює правову надійність договору. Відтиском печатки засвідчується підпис особи, що підписала даний договір;

д) зовнішньоторговельний договір повинен бути укладений за формою, яка визначена в Положенні „Про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)”, затвердженому Наказом Міністерства зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі України 5 жовтня 1995 р.;

е) суб'єкти підприємницької діяльності при складанні тексту договору мають право використовувати відомі міжнародні звичаї, рекомендації міжнародних органів та організацій, якщо це *прямо не заборонено* законодавством України;

ж) при відсутності положення між сторонами відносно норми права, яке має застосовуватись до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), застосовується право країни, де заснована, має своє місце проживання або основне місце діяльності сторони, яка є:

- продавцем – у договорі купівлі-продажу;
- наймодавцем – у договорі майнового найму;
- ліцензіаром – у ліцензійному договорі про використання виключних або аналогічних прав;

- охоронцем – у договорі зберігання;
- комітентом – у договорі комісії;
- консигнатором – у договорі консигнації;
- довірителем – у договорі доручення;
- перевізником – у договорі перевезення;
- експедитором – у договорі транспортно-експедиційного обслуговування;

- страхувачем – у договорі страхування;
- кредитором – у договорі кредитування;
- дарувальником – у договорі дарування;
- поручителем – у договорі поруки;
- заставником – у договорі застави;

и) при укладенні зовнішньоторговельних договорів українські експортери та імпортери повинні дотримуватись таких правил:

- перед початком ділових переговорів чітко визначити та сформулювати мету, завдання, етапи, строки, модель реалізації майбутньої зовнішньоторговельної угоди тощо;

- готувати проект зовнішньоторговельного договору самостійно, а не доручати це контрагенту;

- ніколи не підписувати договір без візування його юристом та іншими фахівцями (включаючи незалежних консультантів);

- не допускати двоякості висловлювань, розпливчастості фраз, нечіткості при формулюванні тексту договору. В договорі має значення кожна буква та кожна кома.

6.1.2 Зміст зовнішньоторговельного договору

При укладенні зовнішньоторговельного договору купівлі-продажу бажано визначити та узгодити такі питання:

- найменування (прізвище, імена) й іншу інформацію про сторони договору (телефон, факс, юридична та електронна адреси, рахунки в банках тощо);

- опис товарів;
- кількість товару та періоди їх поставки;
- терміни (періоди) поставки товарів;
- спосіб та місце поставки товару, а також, якщо це потрібно, перелік документів до товару, які повинен мати продавець;

- ціна товару;
- час (терміни) платежу;
- спосіб та місце платежу, враховуючи поправку на рівень інфляції та інші обставини;

- вимоги про страхування товару;
- гарантії виконання зобов'язань продавцем;
- гарантії виконання зобов'язань покупцем;
- митне оформлення товарів у країні продавця (експортера);
- митне оформлення товарів у країні покупця (імпортера);
- права покупця (імпортера) у випадку порушення договору продавцем (експортером):

- непоставки товарів;
- неповної поставки товарів;
- невчасної поставки товарів;
- поставки неякісних або ушкоджених товарів;
- ризик випадкової втрати товарів;
- права продавця (експортера) у випадку порушення договору покупцем (імпортером):

- відмови прийняти товар;
- неплатежу або затримки платежу;
- припинення або розірвання договору:
- коли або/та за яких обставин;
- які передумови припускають припинення або розірвання договору;

- порядок та методику розрахунку збитків;
- виконання зобов'язань за договором у натуральному вигляді (тобто, які саме товари потрібно поставити);

- засоби захисту від невиконання умов договору;
- неможливість виконання умов договору (форс-мажорні обставини, технічна неможливість тощо);

- права третіх сторін, якщо вони беруть участь в договорі;
- наслідки банкрутства продавця (експортера);

- наслідки банкрутства продавця (імпортера);
- вибір застосовуваного права;
- вирішення спорів:
 - третейський суд;
 - вибір суду, який повинен вирішувати спір;
- повідомлення:
 - у якій формі;
 - коли і де повинні передаватися;
- поправки або одностороннє припинення договору;
- мова договору;
- які документи і якою мовою складають офіційний текст договору;
- коли договір вважається укладеним;
- коли переходить право власності на товар від продавця (експортера) до покупця (імпортера);
- хто зобов'язаний застрахувати товар і заплатити страховку;
- хто зобов'язаний організувати транспортування товару і заплатити за це;
- хто зобов'язаний сплатити мита, податки, збори;
- коли і за яких обставин зобов'язання сторін договору вважаються виконаними;
- наслідки невиконання договору;
- інші питання.

Всі зовнішньоторговельні договори (контракти) за своїм змістом індивідуальні, але за структурою схожі. За чинними нормативними актами України (див. Положення „Про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)”, затверджене Наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України 6 вересня 2001 р.) в зовнішньоторговельному договорі обов'язково повинні бути присутні такі розділи (статті).

1. Назва, номер договору, дата та місце підписання.
2. Преамбула.
3. Предмет договору.
4. Кількість та якість товару.
5. Базові умови поставки товарів.
6. Ціна та загальна вартість договору.
7. Умови платежів.
8. Умови приймання-здавання товару.
9. Упакування та маркування.
10. Форс-мажорні обставини.
11. Санкції та рекламації.
12. Урегулювання спорів в судовому порядку.
13. Місцезнаходження, поштові та платіжні реквізити сторін.

За домовленістю сторін у договорі можуть визначатись додаткові умови: страхування; гарантії якості; умови залучення субвиконавців (агентів, перевізників); норми навантаження; умови передавання технічної

документації; умови збереження торгових марок; порядок сплати податків, митних зборів; різного роду захисні застереження (див. практичні заняття 7 та 8); з якого моменту договір починає діяти; кількість підписаних примірників договору; можливість та порядок внесення змін до умов договору та інші.

Розглянемо зміст деяких статей докладніше.

6.1.2.1 Преамбула

У преамбулі визначається повне найменування сторін – учасників зовнішньоторговельного договору, під якими вони офіційно зареєстровані, з зазначенням країни, скорочене визначення сторін як контрагентів („Продавець”, „Покупець”, „Замовник”, „Постачальник” тощо) та найменування документів, якими керуються контрагенти при укладенні договору (статут підприємства, установчий договір тощо).

6.1.2.2 Предмет договору

У цьому розділі визначається, який товар (роботи, послуги) один з контрагентів зобов'язаний поставити (здійснити) іншому із зазначенням точного найменування, марки, сорту або кінцевого результату роботи, що виконується. У випадку бартерного (товарообмінного) договору визначається також точне найменування (марка, сорт) зустрічних поставок.

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

6.2.1.3 Кількість та якість товару

У цьому розділі визначається залежно від номенклатури одиниця виміру товару, прийнята для товарів такого виду (тонни, кілограми, штук тощо), його загальна кількість та якісні характеристики.

Потрібно пам'ятати, що в різних країнах використовуються різні системи мір. Більш того, одна і та ж одиниця виміру товару в різних країнах має різне значення. Наприклад, в США 1 бушель для виміру вівса складає 14,515 кг, а в Канаді – 15,422 кг. Один мішок кофе в Мексиці та Перу складає 60 кг, а на Кубі – 90 кг. Метрична тонна дорівнює 1000 кг, американська (коротка) тонна – 907 кг, англійська (довга) тонна – 1016 кг.

Кількість товару може бути:

- твердо зафіксована, наприклад, 10 тонн;
- зафіксована в певних межах, наприклад, $\pm 10\%$;
- зафіксована зі словом „близько”;

- з обмовкою, включається чи не включається упаковка до ваги товару тощо.

Якість товару може бути визначена одним із таких способів:

- за стандартами конкретної країни або міжнародними стандартами;
- за сертифікатом;
- за зразком. В цьому випадку для здійснення угоди вибирається три зразки: один зберігається у експортера (продавця), другий – у імпортера (покупця), третій – в будь-якій визнаній міжнародній організації (наприклад, у торгово-промисловій палаті);
- за технічним паспортом товару;
- за складом окремих речовин в товарі (наприклад, певний процент марганцю в руді);
- за виходом готової продукції (наприклад, пряжі із вовни);
- за описом (наприклад, для автомобілів);
- за попереднім оглядом (для товарів, що реалізуються зі складів);
- способом „telle-guelle” (який він є);
- без гарантій продавця за якість товару тощо.

При визначенні якості товару зазвичай використовується одночасно декілька із названих способів.

6.1.2.4 Базисні умови поставки товарів

У цьому розділі вказується вид транспорту та базисні умови поставки (згідно з „Міжнародними правилами інтерпретації комерційних термінів» у редакції Міжнародної торгової палати 2000 року, так звані Правила „Інкотермс-2000”), які визначають обов'язки контрагентів і встановлюють момент переходу ризиків втрати товарів від однієї сторони до іншої.

Міжнародні правила „Інкотермс-2000” розрізняють договори (контракти) відправлення товару та договори (контракти) поставки товару. В *договорах (контрактах) відправлення* продавець передає товар у руки перевізника й організує його транспортування, але саме перевезення товару здійснюється за рахунок покупця і на його ризик. У *договорах (контрактах) поставки* продавець відповідає за передавання товару перевізнику і організацію перевезення, причому перевезення здійснюється за рахунок продавця і на його ризик.

Основою правил „Інкотермс-2000” є так звані *базисні умови поставки товарів*, яких налічується тринадцять: EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, DEQ, DDU, DDP (*Примітка*. Детальніше про це дивись в практичному занятті 3).

Користування контрагентами Міжнародними правилами „Інкотермс-2000” здійснюється за двома схемами.

Перша схема передбачає, що у випадку, коли сторони зробили посилення на ці правила, вони повинні користуватись ними повною мірою. В

цьому випадку в договорах повинен бути зроблений запис такого типу: „При тлумаченні даного договору мають місце умови „Інкотермс-2000”.

Друга схема передбачає, що сторони можуть вносити уточнення (застереження) в зміст тих чи інших правил „Інкотермс”, конкретизуючи їх. Тоді сторони договору повинні дотримуватись як самих правил, так і зроблених уточнень. В цьому випадку в договорах повинен бути зроблений запис такого типу: „При наявності в контракті посилань на умови „Інкотермс-2000” і одночасно статей, які протирічать або обмежують ці умови, такі статті мають переважаючу силу”.

6.1.2.5 Ціна та загальна вартість договору

У цьому розділі визначається *ціна одиниці товару, загальна вартість* договору та *валюта платежів*.

Якщо згідно з договором поставляються товари різної якості та асортименту, ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного сорту, марки, а окремим пунктом договору вказується його загальна вартість. У цьому випадку цінові показники можуть бути вказані у додатках (специфікаціях), на які робиться посилання у тексті договору.

При поставках комплектного обладнання у специфікаціях вказується ціна на кожний комплектувальний виріб. При часткових поставках, тобто поставках не відразу всієї партії товару, у специфікації вказується ціна кожної часткової поставки. Якщо в основу ціни береться одиниця маси, то потрібно визначити її характер (маса нетто – маса товару без упаковки; маса брутто – маса товару разом з упаковкою; маса брутто за нетто – маса товару з упаковкою, маса яка є настільки малою, що нею можна знехтувати). У разі, коли в основу ціни кладеться одиниця маси або ціна встановлюється за штуку чи комплект, у договорі потрібно зазначити, чи включається вартість упаковки і тари у ціну товару.

У бартерному договорі загальна вартість товарів, що експортуються, та загальна вартість товарів, що імпортуються за цим договором, окрім того, зазначаються у доларах США.

Існує чотири способи фіксації ціни товарів в договорах:

- тверда ціна, яка не підлягає змінам;
- ціна з наступною фіксацією, тобто зазначається дата фіксації ціни;
- рухома ціна, коли ціна фіксується на певну дату із застереженням, що в разі змін світових цін на аналогічні товари, пропорційно буде змінена і дана ціна (дивись практичні завдання 1 та 2);
- ковзна ціна, коли ціна фіксується на певну дату із застереженням, що в разі зміни світових цін на сировину, матеріали, комплектувальні вироби, заробітна плата тощо буде змінена і дана ціна (дивись практичні завдання 1 та 2).

Примітка. Якщо в тексті договору з якихось причин буде пропущене вказання на ціну товару або спосіб її визначення, договір не втрачає силу.

Практика міжнародної торгівлі виходить з того, що в цьому випадку сторони як би домовились про ціну, яка домінувала в даний момент часу на аналогічні товари при аналогічних обставинах.

Досить часто при визначенні в договорі ціни товару, особливо в умовах жорсткої конкуренції, експортер (продавець) надає імпортеру певні пільги у вигляді знижок з ціни товару. Надані експортером (продавцем) знижки можуть не згадуватись в тексті договору. Про їх застосування сторони домовляються під час переговорів, і кінцева ціна товару фіксується з врахуванням знижки. До основних видів знижок належать:

- спеціальні;
- загальні;
- прогресивні;
- дилерські;
- бонусні;
- сезонні;
- „сконто” та інші.

Спеціальні знижки надаються привілейованим покупцям, у замовленнях яких експортери (продавці) зацікавлені найбільше. Такі знижки роблять ще тоді, коли експортери виходять на ринок з новим товаром або збираються продати пробну партію товару. В цьому випадку у тексті договору (контракті) надання спеціальної знижки фіксується так: „Ціна одиниці товару становить 1000 доларів США, але експортер (продавець) надає покупцеві знижку у розмірі 10% із кожного виробу, і кінцева ціна товару складає 900 доларів. Вказана знижка дійсна тільки для умов даного договору”. Це означає, що при повторній угоді на той же товар покупець не має права вимагати знижки, посилаючись на попередній договір, а інший покупець не може посилатися на цю угоду, як на прецедент у встановленні ціни.

Загальні (прості) знижки нараховуються з преїскурантних або довідкових цін. Розміри цих знижок залежать від різних обставин і можуть сягати від 5% (сировина) до 20% (серійні машини й обладнання).

Прогресивні (оптові) знижки – це знижки за кількість. Вони застосовуються щодо серійних замовлень виробів і можуть досягати 10%.

Дилерські знижки надаються експортерами (продавцями) своїм постійним представникам та посередникам при продажі автомобілів, стандартного обладнання, оргтехніки і становлять до 15% ціни, за якою самі експортери реалізують товари у роздріб.

Бонусні знижки (або знижки за оборот) надаються експортерами своїм постійним агентам за реалізацію певної (значної) кількості товару. Величина бонусних знижок може досягати (5-25)% від ціни товару.

Сезонні знижки використовуються при продажі товару поза сезоном. Їх величина залежить від характеру товару.

Знижки „сконто” – це знижки за розрахунок готівкою (тобто за здійснення готівкового платежу на ім'я експортера). Її розмір відповідає

величині позичкового процента на грошовому ринку у даний момент часу. У договорі (контракті) знижка „сконто” фіксується так: „Ціна товару – 2000 євро, при оплаті протягом одного тижня – знижка 4%”.

6.1.2.6 Умови платежів

В цій статті зазначаються валюта платежу, терміни платежів, способи платежу, форми розрахунків.

Валютою платежу в зовнішньоторговельному договорі може бути валюта країни-експортера, країни-імпортера чи третьої країни. Валюта платежу може збігатись або не збігатись з валютою, в якій визначена ціна товару. В цьому випадку в договорі необхідно вказати курс, за яким ціна валюти буде переведена у валюту платежу.

Терміни платежу визначають моменти часу, в які імпортер (покупець) повинен здійснити перерахування коштів на ім'я експортера (продавця). Якщо терміни не зазначаються, то, згідно з Віденською конвенцією, покупець повинен заплатити ціну, коли продавець передає йому або сам товар, або товаросупровідні (відвантажувальні) документи. В договорі можуть бути визначені й інші терміни платежу.

До основних *способів платежу* відносяться: готівковий (або оплата за рахунком), авансовий, в кредит.

Готівковий спосіб платежу (або оплата за рахунком) передбачає перерахунок грошей з рахунку імпортера на рахунок експортера за допомогою банківських переказів (відповідно до чинних міжнародних правил та умов договору) після отримання імпортером продукції або після її відвантаження експортером. Використовуючи готівковий платіж, сторони договору повинні домовитись про дату та інші обставини, при настанні яких покупець повинен здійснити платіж на ім'я експортера (продавця).

Авансовий платіж здійснюється імпортером (покупцем) до початку відвантаження товару. *Аванс* – це гарантія оплати товару покупцем. Рішення про сплату покупцем авансу фіксується спеціальним записом у договорі. В разі невиконання експортером (продавцем) своїх зобов'язань він повинен повернути аванс покупцю. Вартість авансу може складати (5-20)% від вартості договору.

В деяких випадках сторони можуть домовитись про сплату завдатку, який складає (5...20)% від вартості договору. *Завдаток* – це гарантія виконання своїх зобов'язань обома сторонами – імпортером (покупцем) та експортером (продавцем). Рішення про сплату імпортером (покупцем) завдатку фіксується спеціальним записом у договорі. В разі невиконання експортером (продавцем) своїх зобов'язань він повинен повернути завдаток імпортеру (покупцю) в подвійному розмірі.

В окремих випадках величина авансу може складати 100% від вартості товару, тобто охоплювати вартість всієї продукції. В цьому випадку аванс називається попередньою оплатою (передоплатою).

Основні форми попередньої оплати:

а) *передоплата на конкретну дату*, з настанням якої експортер (продавець) зобов'язується протягом визначеного терміну після отримання грошей поставити товар імпортеру (покупцю);

б) *передоплата на конкретну дату, яка пов'язана з певними діями експортера (продавця)*. В цьому випадку момент перерахування грошей пов'язується як з певною датою, так і з певними діями експортера (продавця). Наприклад, попередня оплата буде здійснена після того, як покупець отримав повідомлення від продавця про готовність товару до відвантаження або повідомлення про закінчення навантаження товару тощо.

Оплата в кредит означає, що імпортер (покупець) оплатить вартість поставлених товарів через певний час після його отримання. У випадку надання кредиту в договорі повинні бути зазначені:

- вид кредиту (наприклад, товарний, фінансовий), його вартість та термін надання;

- валюта отримання та погашення кредиту;

- спосіб погашення кредиту (шляхом перерахування коштів на рахунок експортера, вексями тощо);

- умови нарахування та виплати процентів;

- гарантії, поручництва тощо. Включення гарантій з боку імпортера зазвичай вимагають експортери (продавці) продукції через наявність ризику неплатежів або можливість їх затримки. Гарантії повинні надавати солідні першокласні банки, які можуть бути вказані експортерами.

До *основних форм розрахунків*, які використовуються у зовнішньоторговельних договорах, відносяться розрахунки за допомогою чеків, банківським переказом, акредитивами, інкасо та за відкритим рахунком.

Розрахунки чеками використовуються при продажу невеликих експонатів із виставок і т. ін., коли оплата за товар здійснюється негайно шляхом виписування покупцем чека на ім'я продавця.

Розрахунок за допомогою *банківських переказів* реалізується шляхом подання покупцем (імпортером) платіжного доручення своєму банку про переказ певної суми грошей з власного рахунку на рахунок експортера, пересиланням даним банком доручення клієнта банку-кореспонденту, який здійснює оплату на користь експортера продукції.

Для пришвидшення строків реалізації переказів коштів від імпортерів (покупців) до експортерів (продавців) в 1973 році 239 банків із 15 країн заснували Товариство всесвітнього міжбанківського фінансового телезв'язку (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications – SWIFT), до якого в наш час приєднались більшість комерційних банків світу.

Система розрахунків шляхом застосування банківських переказів не дає продавцям гарантії в тому, що покупці взагалі оплатять поставлені товари. Тому при застосуванні такої форми розрахунків експортери повинні вимагати від покупців фінансових надання гарантій оплати від першоклас-

них банків. За надані фінансові гарантії покупці платять банкам вартість цих гарантій, яка є оцінкою ризику можливого невиконання покупцями платіжних зобов'язань. Вартість банківських гарантій залежить від солідності покупця, його фінансового стану тощо.

Найчастіше розрахунок банківськими переказами застосовуються при сплаті боргів, поверненні взятих позик та кредитів, надання авансів, при врегулювання рекламацій, поверненні зайвих сум тощо.

Найпоширенішою формою розрахунків є міжнародний *акредитив*.

Міжнародний *акредитив* – розрахунковий грошовий документ, який містить доручення імпортера (покупця) своєму банку сплатити певну суму коштів експортеру (продавцю), на ім'я якого відкрито акредитив, за умови, що експортер надасть відповідно до вимог акредитива визначені документи у встановлений термін.

Акредитиви бувають: грошові та документарні, покриті на непокриті, підтверджені та непідтверджені, безвідкличні та відкличні, подільні та неподільні тощо. Детальніше про акредитиви та їх види дивись в практичному занятті 4.

Для українських експортерів та імпортерів продукції для здійснення розрахунків у зовнішньоторговельних договорах рекомендується застосовувати документарні акредитиви.

Документарний (або *товарний*) акредитив – це документ для розрахунків за товари, згідно з яким уповноважений банк (банк-платник або авізний банк) зобов'язується виплатити відповідно до інструкцій імпортера (покупця) певну суму коштів експортерові (продавцеві) після подання ним узгоджених товаророзпорядчих документів.

При укладенні зовнішньоекономічного договору *українські експортери* повинні наполягати, щоб імпортери відкривали на їх ім'я в українських банках *покриті* або, в крайньому випадку, *підтверджені* (гарантовані) *безвідкличні* акредитиви, оскільки це гарантує їм отримання коштів за відвантажену продукцію.

Українським імпортерам, навпаки, бажано наполягати на відкритті *непокритих* або *непідтверджених* (негарантованих) *відкличних* акредитивів, оскільки це не приводить до заморожування їх грошових коштів на період від відкриття акредитиву до виплати коштів за цим акредитивом, дає можливість відмовитись від акредитива у випадку надходження від експортера неякісної продукції, а також не збільшує вартості договору через додаткові витрати імпортера на отримання гарантій банків.

В зовнішньоторговельному договорі потрібно зазначити і спосіб оплати за акредитивом. Існують два способи оплати за акредитивом:

- без згоди імпортера (покупця);
- за згодою імпортера (покупця), тобто з акцептом платника.

В першому випадку експортер (продавець) подає в уповноважений банк (банк-платник або авізний банк) узгоджені з імпортером документи

про виконані роботи, заповнює відповідний реєстр. Далі уповноважений банк здійснює оплату за акредитивом без участі експортера.

В другому випадку імпортер (покупець) спочатку повинен зробити запис на товаросупровідних документах такого типу: „Акцептований за рахунок акредитива уповноваженим Підпис Дата”, після чого товаросупровідні документи подаються експортером в уповноважений банк для оплати. Далі уповноважений банк здійснює оплату за акредитивом без участі експортера.

Поширеною є така форма розрахунків, як міжнародне інкасо.

Міжнародне інкасо – це форма безготівкових розрахунків, яка полягає в тому, що експортер після відвантаження продукції дає своєму банку (банку-ремітенту) вказівку – так зване *інкасове доручення* – з відповідними фінансовими та/або комерційними документами, в якому доручає отримати від імпортера (платника) певну суму грошових коштів та зарахувати ці кошти на рахунок експортера в банку, що його обслуговує.

Для українських експортерів продукції для здійснення розрахунків у зовнішньоторговельних договорах рекомендується застосовувати документарне інкасо (з гарантією), а для українських імпортерів – документарне інкасо.

Документарне інкасо означає, що експортер передає банку-ремітенту разом з інкасовим дорученням фінансові документи, які супроводжуються комерційними документами, або передає банку-ремітенту разом з інкасовим дорученням тільки комерційні документи, які не супроводжуються фінансовими. Імпортер стає власником продукції тільки після оплати вартості продукції (або акцепту) і отримання від інкасуючого банку відповідних комерційних документів. Детальніше про інкасо дивись в практичному занятті 5.

Для зменшення ризику неплатежу, експортер *повинен наполягати* на наданні імпортером банківської гарантії платежу на користь експортера, яка забезпечить платіж у випадку нездатності імпортера оплатити вартість відвантаженої продукції у визначений строк. Імпортер може надати гарантію будь-якого банку, але краще – інкасуючого банку (банку, що обслуговує імпортера) або іншого відомого першокласного банку.

Розрахунки за відкритим рахунком полягають в тому, що експортер відвантажує товари і, обминаючи банк, пересилає покупцю товаросупровідні документи про відвантаження продукції. Далі експортер відкриває на ім'я покупця рахунок і записує в цей рахунок у графу „дебет” суму поставки. Імпортер отримує товар, відкриває рахунок на ім'я експортера і записує вартість отриманого товару в графу „кредит” цього рахунку.

Після цього протягом обумовленого в договорі періоду покупець повинен оплатити експортеру вартість поставленої продукції шляхом банківського переказу або векселем.

Така форма застосовується тоді, коли між партнерами існують тривалі, партнерські ділові відносини, коли вони добре знають і довіряють один одному.

За такої форми розрахунків експортер повинен мати певні гарантії відносно того, що імпортер оплатить вартість відвантаженого товару. У зв'язку з цим в інтересах експортера в тексті договору зробити застереження, що експортер зберігає за собою право власності на товар до того моменту, як покупець оплатить вартість товару або надасть гарантії такої оплати в майбутньому.

Таким чином, в Україні при здійсненні розрахунків за зовнішньоторговельними договорами для українських експортерів продукції рекомендується застосовувати документарний акредитив, документарне інкасо (з гарантією) або 100% авансовий платіж. При імпорті продукції для українських покупців рекомендується застосовувати документарне інкасо та документарний акредитив.

6.1.2.7 Умови приймання-здавання товару

Під прийманням-здаванням товару розуміють передавання його у власність імпортеру у відповідності до умов договору. Імпортер отримує право на власність товаром після вручення йому товаросупровідних документів. Тому в даному розділі повинні бути визначені строки та місце фактичної передачі товару та відповідних товаросупровідних документів.

Терміни виконання експортером зобов'язань можуть бути визначені:

- конкретною датою, наприклад, 25 січня 2010 року;
- конкретним періодом, наприклад, в грудні 2010 року;
- конкретним проміжком часу, наприклад, через три місяці після підписання договору;
- в міру готовності;
- щомісячно, щоквартально тощо;
- рівномірно;
- після відкриття навігації;
- якомога швидше;
- в розумний термін, який повинен враховувати відстань, особливості технологічного процесу, швидкість транспортних засобів тощо.

Якщо товар планується поставляти партіями, то доцільно скласти графік поставок, в якому зазначити, який товар, в якій кількості та в які терміни буде поставлятися.

Місце виконання зобов'язань кожної із сторін повинно бути конкретно і точно зазначено в договорі. Якщо цього не зроблено, то загальноприйнятим визнається місцезнаходження тієї сторони, яка приймає виконання зобов'язань, тобто імпортера (покупця).

Приймання-здавання товару здійснюється за кількістю згідно з товаросупровідними документами (специфікаціями, транспортними накладними, пакувальними листами тощо) та за якістю згідно з документами, що засвідчують якість цих товарів: сертифікатами якості, зразками тощо.

Документальним підтвердженням факту виконання зобов'язань можуть бути:

- акти приймання-здавання товарів, робіт;
- платіжні доручення, завірені банками про прийняття грошей до перерахування;
- квитанції транспортних організації про прийняття вантажу до відвантаження на адресу товародержувача;
- квитанції про приймання-здавання товарів на склад;
- квитанції експедиторів для заповнення рахунків-фактури постачальників товарів та проведення оплати;
- розписки одержувачів вантажів;
- коносаменти, тобто документи, видані судовласниками вантажовідправникам, які підтверджують прийняття вантажу до відправки покупців;
- інші.

Приймання-здавання товару може бути попереднє та кінцеве. *Попереднє* відбувається на складі експортера (продавця) з метою встановлення відповідності товару умовам договору. *Кінцеве* – це встановлення фактичного виконання поставки товарів за кількістю і якістю в обумовленому місці та в обумовлений час.

Якщо товаром є продукти харчування, то приймання такого товару повинно здійснюватись шляхом огляду та експертизи, а також перевірки товаросупровідних документів. Якщо товаром є складне обладнання, то приймання товару, окрім зовнішнього огляду і перевірки супровідних документів, передбачає перевірку обладнання в роботі. До участі в прийманні-здаванні товару можуть залучатись експерти з бюро товарних експертиз, представники страхових компаній і т. ін.

6.1.2.8 Упакування та маркування

В міжнародній торгівлі упакування й маркування виконують ряд важливих функцій:

- рекламують товар;
- зберігають його при транспортуванні і перевезенні;
- забезпечують оптимальну заповнюваність транспортних засобів;
- інформують населення про товар.

Цей розділ містить відомості про упаковку товару (ящики, мішки, контейнери тощо) та її характеристики (якість, розміри). Вид упаковки залежить від особливостей товару. Розрізняють упаковку зовнішню та внутрішню. В більшості випадків упаковка переходить у власність покупця разом з товаром.

Маркування вантажів передбачає вказання на такі моменти, як найменування продавця та покупця, номер договору, місце відправлення, місце призначення, вагу та габарити вантажного місця, спеціальні умови складування і транспортування („обережно, крихке”, „верх”, „не кантувати”, „центр тяжкості” тощо), при необхідності – умови повернення упаковки, номер вантажного місця і число місць в партії і т. ін.

Маркування повинно містити вказівки транспортним організаціям, як потрібно поводитись з вантажем і попереджувати про небезпеки, які може нести з собою вантаж у випадку поводження з ним неналежним чином.

6.1.2.9 Форс-мажорні обставини

Цей розділ містить відомості про те, за яких випадків умови договору можуть бути не виконані сторонами (стихійні лиха, землетруси, воєнні дії, ембарго, аварії на транспорті, повені, замерзання морів, протоків, втручання з боку влади та інше). При цьому сторони звільняються від відповідальності на строк дії цих обставин чи можуть відмовитись від виконання договору частково або в цілому без додаткової фінансової відповідальності. Дані випадки носять назву обставин непереборної сили або форс-мажорних обставин.

Перелік форс-мажорних обставин в договорі повинен бути закритим та вичерпним (тобто, даний перелік не може бути доповнений, скорегований або уточнений). Настання та закінчення форс-мажорних обставин повинно бути підтверджено документально. Таке підтвердження може робити Торгово-промисловою палатою відповідної країни.

За згодою сторін в договорі може бути записано, що у випадку виникнення форс-мажорних обставин термін дії договору продовжується на час дії таких обставин. Але в деяких випадках (наприклад, поставки продовольства тощо), продовження дії договору просто втрачає економічний сенс. Тому в договорі потрібно вказати граничні строки або так звані „розумні” терміни, протягом яких сторони будуть мати право анулювати взаємні обов’язки без висунення вимог до контрагента.

Тобто, щоб звільнити себе від відповідальності, сторона договору, що не виконує свого зобов’язання, повинна повідомити іншу сторону про перешкоду і її вплив на виконання договору. Якщо цього не зроблено, то сторона, що не виконала своїх зобов’язань, повинна відшкодувати іншій стороні понесені збитки. Наприклад, якщо продавець протягом „розумного” терміну не повідомив покупця про те, що він не може поставити товар, обумовлений в договорі, оскільки той був знищений в результаті землетрусу, продавець вже не може бути звільнений від обов’язку відшкодувати збитки.

6.1.2.10 Санкції та рекламації

Віденська конвенція передбачає, що, якщо експортер (продавець) не виконав або неналежним чином виконав свої зобов'язання за договором, у імпортера (покупця) є три способи захисту:

- право вимагати виконання договору;
- право вимагати розірвання договору;
- право вимагати відшкодування збитків.

Зрозуміло, кожна сторона договору зацікавлена в тому, щоб протилежна сторона неухильно виконувала взяті на себе зобов'язання. Не виконання взятих зобов'язань однією із сторін може нанести іншій стороні договору певні матеріальні збитки.

Тому в даному розділі потрібно визначити чіткий порядок подання рекламацій у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням одним із контрагентів своїх зобов'язань за договором, механізм застосування штрафних санкцій та відшкодування збитків.

Рекламації – це претензії покупця до продавця у зв'язку з невідповідністю умовам договору кількості та якості поставленого товару. В договорі сторони встановлюють порядок і терміни пред'явлення претензій, права й обов'язки сторін, способи врегулювання рекламацій. Так, врегулювання рекламацій може бути здійснено шляхом усунення дефектів, заміни товару іншим, повернення витрачених коштів, надання знижки з договірної ціни тощо. Вибір способу врегулювання рекламації залежить від виду товару. Якщо знайдено дефект в товарі, який був виготовлений за індивідуальним замовленням, даний товар потрібно замінити іншим. На сировинні товари зазвичай надається знижка з договірної ціни чи проводиться уцінювання вартості всієї партії.

В даній статті договору потрібно чітко визначити розміри штрафних санкцій, строки, протягом яких претензії можуть бути заявлені.

Основним видом матеріальної відповідальності продавця є сплата неустойки.

Неустойка – це фіксована сума грошей (або процент від недовиконаних зобов'язань), яку продавець повинен сплатити покупцю у випадку невиконання (або недовиконання) своїх зобов'язань. Неустойка обумовлюється в договорі заздалегідь на основі розрахунків про можливі збитки, які може мати покупець через недопоставки продукції. Існують такі види неустойки:

- *залікова*, коли матеріальна відповідальність продавця обмежена тільки величиною збитків, але не більше величини самої неустойки;
- *виключна*, коли матеріальна відповідальність продавця завжди установлюється на рівні неустойки, незважаючи на величину нанесених збитків;
- *штрафна*, коли продавець сплачує як неустойку, так і всі збитки зверх величини неустойки (якщо вони виникнуть);

- *альтернативна*, коли покупцю надано право вибирати, що повинен зробити продавець: відшкодувати понесені покупцем збитки або сплатити неустойку.

Вибір виду неустойки залежить від багатьох обставин. Для покупця, наприклад, коли ймовірність можливих збитків, які він може понести, незначна, вигідніше обрати виключну неустойку. Якщо величина збитків може бути значною і ймовірність їх висока, то вигідніше обрати штрафну або альтернативну неустойку.

Для продавця, якщо можливі збитки, які він може нанести покупцю, незначні, краще наполягати на заліковій неустойці. Якщо ж збитки можуть бути значні, то краще вибирати виключну неустойку, але не штрафну.

Основним видом матеріальної відповідальності імпортера (покупця) є сплата *пені*, яка здійснюється покупцем за несвоєчасне виконання своїх грошових зобов'язань: за затримку в наданні необхідної документації, у випадку несвоєчасного відкриття акредитивів, за несвоєчасне здійснення платежів тощо.

За законами України розмір пені обумовлюється сторонами і не може перевищувати подвійної облікової ставки Національного банку, яка діяла в період, за який сплачується пеня. Пеня нараховується за кожен день затримки платежів. Термін сплати пені обмежений терміном давності, тобто трьома роками.

Розірвання договору звільняє сторони від їхніх зобов'язань за договором, але зберігає право на відшкодування збитків.

6.1.2.11 Урегулювання спорів в судовому порядку (або арбітраж)

У цьому розділі договору визначається порядок вирішення суперечок, які можуть виникнути між сторонами, якщо вони не можуть вирішити протиріччя іншим шляхом. Для цього в договорі сторони визначають, який саме арбітраж буде розглядати їхню суперечку, та норми процесуального права якої країни будуть при цьому застосовуватись.

В практиці зовнішньоекономічної діяльності існує два способи рішення суперечок між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності:

- державний арбітраж, тобто офіційний господарський суд;
- комерційний арбітраж.

Сторони зовнішньоторговельного договору мають право вибрати, в якому суді: державному або комерційному буде розглядатися їх можлива суперечка.

Державний арбітражний суд застосовується не часто, тому що зазвичай відповідачі знаходяться за територією України і для порушення справи потрібна наявність відповідних угод між країнами. Наприклад, між країнами СНД є така угода „Про порядок вирішення спорів, пов'язаних із здійсненням господарської діяльності”, яка була підписана 20.03.1992 року в

Києві. Найчастіше для розгляду суперечок використовується комерційний арбітраж.

Комерційний арбітраж – це неофіційний суд, який створюється на договірній основі і вирішує такі ж питання, що й арбітражний суд. Переваги комерційного арбітражу: швидке та конфіденційне вирішення суперечки, відносна невисока плата за послуги, неприв'язаність до правил судочинства.

Якщо сторони вирішили розглядати свою суперечку в комерційному суді, то вони повинні укласти про це додаткову угоду або обумовити це в основному договорі. Зазвичай кожна із сторін пропонує свого арбітра, які вибирають третього, якому довіряють. Рішення комерційних арбітражів обов'язкові до виконання.

В Україні існують два комерційних арбітражі:

- Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті України;

- Морська арбітражна комісія при Торгово-промисловій палаті України.

При здійсненні зовнішньоторговельних операцій українським суб'єктам підприємництва рекомендується місцем розгляду можливих суперечок вибрати Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті України, причому на основі застосування норм українського права. Тоді в договорі повинен бути зроблений такий запис: *„Будь-який спір, що виникає стосовно цього договору чи у зв'язку з ним, повинен передаватись на розгляд і кінцеве вирішення у Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті України. Сторони погоджуються з тим, що в процесі розгляду і вирішення спору буде застосовуватись Регламент Міжнародного комерційного арбітражного суду при Торгово-промисловій палаті України”*.

За погодженням сторони можуть обрати й інші визнані комерційні суди, наприклад, арбітраж при Комітеті Ллойда в Лондоні, Морську арбітражну палату в Парижі, Японський морський арбітраж в Токіо, Морський третейський суд в Гамбурзі, арбітраж Лондонської асоціації торгівлі зерновими, арбітражний суд з торгівлі вовною в Гдині та інші.

6.1.2.12 Місцезнаходження, поштові та платіжні реквізити сторін

В договорі вказуються повні юридичні адреси, повні поштові та платіжні реквізити (№ рахунку, назва банку) контрагентів договору.

6.1.2.13 Інші умови договору

За домовленістю сторін в договорі (контракті) можуть бути визначені й інші додаткові умови, в яких зацікавлені сторони. Це можуть бути ва-

лютні застереження, вказання на конфіденційність договору, умови про гарантії, страхування вантажів, транспортні умови, строк дії договору тощо.

Транспортні умови. В процесі виконання умов зовнішньоторговельного договору сторони обов'язково вступають в договірні відносини з різними транспортними організаціями як вітчизняними, так і іноземними. Тому в договорі можуть бути узгоджені: вид транспортного засобу (автомобільний, залізничний, морський, річковий тощо), який буде використаний для перевезення вантажу, розподіл витрат між сторонами на навантаження, розвантаження вантажу, оплату страхових послуг, митне декларування тощо.

Умови про гарантії. При поставках певних видів товарів (машини, обладнання тощо) в договорах повинні міститися умови про гарантійне обслуговування. Зазвичай вказується: обсяг наданих гарантій, гарантійний термін, обов'язки продавця у випадку виявлення дефектів чи невідповідності поставленого товару умовам договору. Передбачаються випадки, на які гарантії не поширюються (наприклад, на деталі, що швидко зношуються, на запасні частини, на пошкодження через велике навантаження тощо). Якщо за домовленістю сторін гарантійне обслуговування проводиться силами імпортера (покупця), експортер (продавець) повинен відшкодувати понесені імпортером витрати.

Строк дії договору. В договорі повинен бути зазначений строк дії договору. Це може бути зроблено за допомогою такого запису:

- на дату, що вказана на першому аркуші договору;
- протягом місяця (кварталу, року тощо) з моменту підписання;
- до 25 лютого 2011 року та інше.

Страхування. В зовнішньоторговельних договорах поширеною є практика страхування вантажів від ризику втрати при їх перевезенні різними видами транспорту. Страхування є добровільним актом, і його основні умови повинні бути обумовлені в договорі, а саме:

- зобов'язання експортера (продавця) і імпортера (покупця) зі страхування вантажу;
- тривалість і обсяг страхової гарантії;
- умови страхування.

Страхування може здійснюватись будь-якою стороною договору, але переважно здійснюється на користь імпортера (покупця). Тривалість страхової гарантії визначається сторонами. Наприклад, це може бути термін з моменту відвантаження товару зі складу експортера до моменту доставки його на склад імпортера або інший термін.

У вітчизняній практиці використовуються три види умов страхування: з відповідальністю за всі ризики; з відповідальністю за часткову аварію; без відповідальності за пошкодження, окрім випадків аварій (катастроф). Найповніше захищає інтереси сторони перший вид страхування.

До питань страхування вантажів потрібно відноситись дуже ретельно, особливо при здійсненні імпорتنих операцій. В договорі доцільно перерахувати всі ті ризики, від яких повинен бути застрахований вантаж.

Приклади типового та реального зовнішньоторговельних договорів наведені на рис. 6.1 та 6.2.

| | |
|--|--|
| ДОГОВІР № _____ | |
| м. _____ (місце підписання договору) | „__” ____ 200__ р. (дата підписання договору) |
| Підприємство _____ (повна назва), яке в подальшому іменується „Продавець”, з одного боку, і підприємство _____ (повна назва), яке в подальшому іменується „Покупець” з другого боку, які іменуються в подальшому „Сторони”, уклали договір про таке. | |
| 1 Предмет договору | |
| Продавець продає, а Покупець купує такий товар: _____ (найменування товару). | |
| 2 Кількість та якість товару | |
| 2.1 Одиниця виміру кількості товару _____ (найменування одиниці виміру). | |
| 2.2 Загальна кількість товару, що продається, за даним договором складає _____ (кількість літерами). | |
| 2.3 Якість товару повністю відповідає _____ (найменування документів). Технічні характеристики товару визначені в додатку № 1 до даного договору і є його невід’ємною частиною. | |
| 2.4 На даний товар визначений гарантійний строк ____ (місяців) з дати отримання товару Покупцем. | |
| 3 Ціна та загальна вартість договору | |
| 3.1 Ціна товару, зазначеного у п. 1, визначена в доларах США і складає _____ (сума літерами) за одиницю. | |
| 3.2 Загальна вартість товару, проданих за даним договором, складає _____ (сума літерами) доларів США. | |
| 3.3 У вартість товару включаються витрати з його навантаження, упакування, маркування _____ (перелік інших витрат, які включаються у вартість товару). | |
| 3.4 Ціна, установлена у п. 3.1, є твердою і зміні не підлягає. | |
| 4 Базисні умови поставки товару | |
| 4.1 Продавець зобов’язується поставити товар на умовах _____ (найменування базисної умови). | |

Рисунок 6.1 – Типова форма зовнішньоторговельного договору

4.2 Поставка товару, зазначеного у п. 1 даного договору, буде здійснена протягом ____ днів з моменту настання події, передбаченої п. 5.2 даного договору.

4.3 Перехід ризиків від Продавця до Покупця відбувається в момент передавання товару, очищеного від ввізного мита, Покупцю в п. _____ (назва пункту).

4.4 Право власності на товар від Продавця до Покупця переходить в момент ____ (зазначається момент передавання, наприклад, в момент отримання Покупцем товаросупровідних документів).

5 Умови платежів

5.1 Вартість поставленого товару оплачується шляхом відкриття акредитива в банку _____ (назва банку та його адреса).

5.2 Протягом 15 днів від дати підписання договору Покупець зобов'язується відкрити безвідкличний, документарний, покритий, подільний акредитив на загальну суму вартості товару, який поставляється за даним договором.

5.3 Відкритий акредитив буде діяти до „__” _____ 200 _ р.

5.4 Оплата вартості поставленого товару буде здійснюватись одразу після подання в банк Продавцем таких документів:

- рахунку-фактури;
- копії коносаменту;
- копії сертифіката якості поставленого товару;
- копії повідомлення про відвантаження товару та його маркування.

5.5 Оплата вартості товару за даним договором здійснюється у доларах США за курсом Національного банку України, який був установлений на момент здійснення оплати в банку _____ (назва банку) міста _____ (назва міста).

5.6 Якщо відкриття акредитива буде відстрочено Покупцем, Продавець має право розірвати даний договір з повідомленням про це Покупця у п'ятиденний термін від дати відкриття акредитива, яка була передбачена даним договором.

5.7 Продавець, якщо він прийме рішення залишити даний договір в дії, отримує право на відшкодування всіх додаткових витрат, які він буде нести у зв'язку з простроченням відкриття акредитива.

6 Умови приймання-здавання товару

6.1 Приймання товару за якістю і кількістю здійснюється Покупцем у присутності представника Продавця одразу після прибуття товару в п. _____ (назва пункту).

6.2 Результати приймання товару за якістю та кількістю оформлюються актом експертизи.

6.3 У випадку виявлення невідповідності якості і кількості товару якісним та кількісним характеристикам, зазначеним у товаросупровідних документах, Покупець спільно з Продавцем складає протокол і подає відповідні рекламации.

6.4 Покупець має право подати рекламацию не пізніше шести місяців від дня отримання товару.

6.5 Після отримання рекламации Продавець зобов'язаний в десятиденний термін відшкодувати недостачу товару і замінити недоброякісний товар на якісний.

6.6 Якщо в процесі перевірки якості поставленого товару буде виявлено, що більше ____ (%) від загальної кількості не відповідає за якістю вимогам даного договору, Покупець має право розірвати договір та стягнути з Продавця штраф в розмірі ____ (%) вартості поставленого товару.

Рисунок 6.1

7 Пакування та маркування

7.1 Товар повинен бути упакований в ящики. Упаковка товару повинна відповідати чинним стандартам та забезпечити повне збереження товару при перевезеннях протягом тривалого часу. Товар повинен бути упакований так, щоб він не міг переміщуватись всередині тари при зміні її положення.

7.2 Ящики маркуються Продавцем з трьох сторін – на двох протилежних бокових сторонах та зверху.

7.3 Маркування повинно бути нанесено чітко, фарбою, що не змивається, _____ мовою (зазначити мову) та англійською мовою і включати:

- найменування та адресу Продавця з зазначенням країни відвантаження;
- найменування пункту призначення та адресу Покупця товару;
- номер договору (контракту);
- номер упакованої одиниці товару (номер місця) та їх загальна кількість;
- габарити упакованої одиниці (розміри ящика: довжина, ширина, висота);
- вага упакованої одиниці брутто;
- вага упакованої одиниці нетто;
- відповідні позначення, які сповіщають, яким чином потрібно поводитись з товаром при його перевезенні, та застерігають про небезпеки у випадку неналежного поводження з товаром.

7.4 У випадку, якщо упаковка не забезпечить збереження товару, Продавець, на основі отриманого відповідного комерційного акту, повинен відшкодувати Покупцю збитки, спричинені неналежним упакуванням товару.

8 Форс-мажорні обставини

8.1 Сторони договору звільняються від відповідальності за часткове або повне невиконання своїх зобов'язань за даним договором на час дії форс-мажорних обставин.

8.2 Під форс-мажорними обставинами розуміються обставини непереборної сили, незалежні від волі сторін, які не існували на момент підписання договору і виникли поза волею Покупця і Продавця.

8.3 Обставинами непереборної сили вважаються такі події: війни, військові дії; блокади, ембарго, пожежі, землетруси, повені, замерзання морів, протоків, портів, аварії на транспорті.

8.4 Сторона, яка стикнулася з обставинами непереборної сили, повинна негайно, не пізніше трьох днів від виникнення таких обставин, телефаксом або телеграфом повідомити іншу Сторону про виникнення, вид та можливу тривалість дії зазначених обставин.

8.5 Доказом дії форс-мажорних обставин вважати довідку, видану Торгово-промисловою палатою держави, до якої належить Сторона, яка стикнулася з ними.

8.6 Виникнення обставин непереборної сили не є підставою для відмови Покупця від оплати за товари, які були поставлені до виникнення даних обставин.

8.7 Строк виконання Сторонами зобов'язань за даним договором продовжується на час дії форс-мажорних обставин.

8.8 У випадку, коли обставини непереборної сили тривають більше _____ (місяців), кожна із Сторін договору має право на розірвання договору без звернення в арбітражний суд і не несе відповідальності за таке розірвання, при умові повідомлення про це іншій Стороні не пізніше _____ (днів) до розірвання.

Рисунок 6.1

9 Порядок застосування санкцій та рекламаций

9.1 У випадку непоставки товару Продавцем в строк, визначений п. 4.2 договору, за залежними від нього причинами, починаючи від першого дня визначеного строку, він сплачує Покупцю штраф у розмірі __ (%) від вартості недоставленого товару за кожний день затримки. Загальний розмір штрафу не може перевищувати __ (%) від загальної вартості товару, поставка якого повинна бути здійснена за даним договором.

9.2 Сума штрафу утримується з суми, призначеної для оплати вартості поставленого товару. У випадку, коли Покупець за будь-якої причини не утримав штраф при оплаті рахунків Продавця, останній зобов'язаний сплатити суму штрафу за першою вимогою Покупця.

9.3 Якщо прострочення поставки перевищить _____ (місяців), Покупець має право відмовитись від договору.

9.4 Необгрунтована відмова Покупця прийняти товар, який відповідає визначеним даним договором нормам кількості і якості, покладає на нього зобов'язання відшкодувати Продавцю всі його витрати з доставки товару Покупцю, а також сплатити штраф в розмірі __ (%) від загальної вартості товару.

10 Порядок врегулювання суперечок

10.1 Суперечки, які можуть виникнути із даного договору, Сторони будуть намагатися вирішити шляхом переговорів та досягненням спільної згоди.

10.2 Якщо Сторони не придуть до згоди, суперечка, що виникла, буде передана на розгляд _____ (комерційного або інституціонального, тобто державного) арбітражного суду, який знаходиться за адресою _____ (вказати адресу арбітражного суду).

10.3 Сторони погоджуються з тим, що для вирішення суперечки, що виникла, буде застосовуватись право _____ (вказати країну).

10.4 Сторони згодні вважати рішення арбітражного суду щодо суперечки, що виникла, остаточним і зобов'язуються його виконувати.

11 Зміни та доповнення договору

11.1 Зміни та доповнення даного договору здійснюється виключно у письмовій формі і є невід'ємною частиною даного договору.

11.2 Дійсними та обов'язковими для Продавця та Покупця визнаються тільки зміни та доповнення, які зроблені за взаємною згодою.

11.3 Під згодою в письмовій формі про зміни і доповнення даного договору розуміються угоди, які оформлені у вигляді протоколу і підписані Сторонами.

12 Строк дії договору

12.1 Датою початку виконання договору вважається дата, зазначена у правому верхньому куті першої сторінки договору.

12.2 Даний договір вважається чинним до _____ (дата).

Даний договір складений на _____ (мовах) у кількості _____ примірників (по два примірника кожною мовою). У випадку виявлення різних тлумачень окремих положень договору переваги має текст договору, складений на _____ (мові).

Кожний із Сторін договору належить по два примірника.

Продавець

Покупець

(реквізити, підписи)

(реквізити, підписи)

Печатка

Печатка

Рисунок 6.1

Контракт № 25

м. Вінниця

14.10.2007 р.

Фірма ПІКС ТРАНСМІШНЗ ЛТД БОМБЕЙ, яка буде іменуватися „Продавець”, з одного боку, та підприємство „ПАССАТ-ЛТД” м. Вінниця, яке далі буде іменуватися „Покупець”, з другого боку, уклали цей контракт про таке.

1 Предмет контракту

Продавець продав, а Покупець купив на умовах поставки СІФ товар в відповідності з додатком, який є невід'ємною частиною контракту.

2 Ціни та загальна вартість контракту

Ціни та товар, який поставляється за даним контрактом, приймаються за СІФ-порт призначення і охоплюють вартість експортного упакування, маркування, навантаження, транспортування та страхування вантажу. Ціни є твердими і не підлягають зміні за час виконання даного контракту.

Загальна вартість контракту визначена 100 тис. доларів США.

3 Умови платежу

Оплата товару здійснюється Покупцем у вигляді передоплати в доларах США шляхом телеграфного переведення на рахунок Продавця в банку: Банк Оф Пенджаб ЛТД, Бандра (Вест), Бомбей – 400050, Індія.

Ці кошти повинні бути перераховані в день завантаження товару. Після перерахування грошей Покупець негайно надає Продавцю копію телеграфного повідомлення про перерахування грошей з зазначенням суми перерахування.

Продавець має право поставити товари достроково.

Відвантаження товару здійснюється в контейнерах судном регулярної пароплавної лінії морем або, в випадку необхідності, повітряним шляхом.

4 Якість товару

Якість проданого за даним контрактом товару повинна відповідати обумовленим стандартам, а кількість – додаткам до даного контракту.

5 Упакування і маркування

Товари повинні бути упаковані в експортні картонні коробки, які забезпечують зберігання вантажу при морському (повітряному) перевезенні. На кожній коробці повинно бути нанесено таке маркування: найменування Покупця, найменування Продавця, номер місця, вага брутто, вага нетто, найменування товару, номер контракту. Всі збитки, понесені через неточне маркування, відносяться на рахунок Продавця.

Рисунок 6.2 – Приклад реального зовнішньоторговельного договору

6 Страхування

Продавець повинен застрахувати товар, який поставляється за даним контрактом, на умовах СІФ морським або повітряним шляхом, від звичайних ризиків в визнаній страховій компанії (наприклад, Oriental Insurance Company Limited) на 110 % вартості товару, зазначеного в рахунку, згідно з правилами транспортного страхування вантажів.

7 Гарантії якості та претензії

Продавець гарантує, що товар, який поставляється за даним контрактом, відповідає обумовленим стандартам. Якщо буде виявлено, що при будь-якій вині Продавця товар виявиться бракованим, Покупець буде мати право на заміну бракованого товару, і всі витрати при заміні бракованого товару буде нести Продавець. В цьому випадку Продавець зобов'язаний відвантажити товар замість бракованого не пізніше 45 днів з дня отримання повідомлення Покупця про наявність браку. Якщо протягом 45 днів після отримання товару Покупцем Покупець не виставить претензій, то після закінчення цього терміну ніякі претензії Покупця не будуть розглядатися Продавцем.

8 Штрафні санкції

За прострочення поставки або недопоставку товару Продавець сплачує Покупцю штраф за затримку поставки в розмірі 0,5 % вартості недоотриманого товару за кожен тиждень із перших двох тижнів затримки і 1% вартості недоотриманого товару за кожен наступний тиждень, при цьому загальна сума штрафу не повинна перевищувати 5 % загальної вартості контракту.

9 Інформація про відвантаження

Продавець повинен проінформувати Покупця телеграмою або факсом протягом 48 годин про відвантаження товару з зазначенням типу товару, дати відвантаження, назви судна, номер та дату коносаменту (або авіанакладної), номери контейнерів, кількість місць, вагу бруutto та нетто.

10 Форс-мажор

При виникненні будь-яких обставин, які перешкоджають виконанню однією із сторін своїх зобов'язань за даним контрактом, а саме: повені, землетруси, заборона експорту або імпорту, інші обставини, які не залежать від сторін і яким сторони не можуть запобігти за допомогою розумних зусиль, терміни, установлені для виконання зобов'язань за даним контрактом, продовжуються на період часу, рівний терміну, на протягом якого діяли зазначені вище обставини.

Рисунок 6.2

Якщо зазначені обставини залишаються в силі більше 3-х місяців, то обидві сторони за домовленістю мають право припинити подальше виконання зобов'язань за даним контрактом або узгодити нові терміни поставки товарів. Сторона, яка не може виконати свої зобов'язання за даним контрактом, повинна негайно інформувати протилежну сторону про виникнення або припинення обставин, які перешкоджають виконанню її зобов'язань. Сертифікат, виданий Торговою палатою країни Покупця або Продавця, є достатнім доказом наявності таких обставин та їх тривалості. В цьому випадку ні одна із сторін не буде мати права на відшкодування іншою стороною можливих збитків.

11 Арбітраж

Всі спори або непорозуміння, які можуть виникнути при виконанні даного контракту, і які сторони не зможуть вирішити шляхом переговорів, підлягають розгляду в арбітражі Торгово-промислової палати індійських купців в м. Бомбеї в відповідності з їх законами і процедурами. Звернення в звичайні суди не допускається. Рішення арбітражу є остаточним і обов'язковим для виконання обома сторонами.

12 Інші умови

Всі зміни і доповнення до даного контракту є чинними лише в тому випадку, коли вони здійснені в письмовій формі і підписані обома сторонами.

Всі витрати, податки, збори, включаючи митні, а також збори, пов'язані з реєстрацією і виконанням даного контракту, які повинні бути сплачені на території Продавця, сплачуються Продавцем, а на території Покупця – Покупцем. Будь-які урядові дозволи, сертифікати, ліцензії, необхідні на території Продавця, будуть підготовлені та оплачені Продавцем, а на території Покупця – Покупцем. Після підписання даного контракту всі попередні переговори і листування за цим контрактом втрачають силу. Всі додатки даного контракту є його невід'ємною частиною.

Місцем підписання даного контракту є Прага.

13. Юридичні адреси сторін:

Продавець: _____

Покупець: _____

Рисунок 6.2

6.2 Завдання для самостійного виконання

Суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності України має намір укласти зовнішньоторговельний договір купівлі-продажу певного товару, виступаючи, залежно від умов завдання, або експортером, або імпортером даної продукції.

В таблиці 6.1 наведені рекомендаційні дані щодо того, які умови положення (умови) потрібно врахувати при укладенні зовнішньоторговельного договору.

Таблиця 6.1 – Початкові дані для виконання завдання

| Варіант | Сторона договору | Країни, де зареєстровані сторони договору | | Товар | Кількість | Ціна за одиницю товару | Базисні умови поставки |
|---------|------------------|---|-----------|--------------------|-----------------|------------------------|------------------------|
| | | Експортер | Імпортер | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1 | Експортер | Україна | Росія | Конд. виробри | 1 млн. пачок | 20 грн. | EXW |
| 2 | Імпортер | Китай | Україна | Тканина | 1 млн. кв.м | 10 \$ | FCA |
| 3 | Експортер | Україна | Німеччина | Олія | 1 млн. пляшок | 5 євро | FAS |
| 4 | Імпортер | Куба | Україна | Цукор | 100 тис. тонн | 300 \$ за тонну | FOB |
| 5 | Експортер | Україна | Бразилія | Мінеральні добрива | 10 тис. тонн | 100 \$ за тонну | CFR |
| 6 | Імпортер | Аргентина | Україна | Банани | 1 тис. тонн | 1 \$ за 1 кг | CIF |
| 7 | Експортер | Україна | Чехія | Жива худоба | 1000 голів | 200 євро | CPT |
| 8 | Імпортер | Польща | Україна | Кахель | 10 тис. кв.м. | 20 євро | CIP |
| 9 | Експортер | Україна | Швеція | М'ясо | 100 тонн | 3 євро за 1 кг | DAF |
| 10 | Імпортер | Росія | Україна | Бензин | 100 тис. літрів | 0,5 євро за 1 літр | DES |
| 11 | Експортер | Україна | Індія | Прокат | 1 млн. тонн | 300 євро за тонну | DEQ |
| 12 | Імпортер | Канада | Україна | Книги | 10 тис. прим. | 10 \$ за 1 прим. | DDU |

Продовження таблиці 6.1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|----|-----------|----------------|-----------|--------------------|--------------------|----------------------|-----|
| 13 | Експортер | Україна | Бельгія | Консерви | 100 тис. банок | 1 євро за 1 банку | DDP |
| 14 | Імпортер | Франція | Україна | Парфуми | 10 тис. флако-нів | 15 євро за 1 флакон | EXW |
| 15 | Експортер | Україна | Мексика | Хустки | 10 тис. шт. | 100 \$ | FCA |
| 16 | Імпортер | Монголія | Україна | Хутро | 10 тис. комплектів | 200 \$ за 1 комплект | FAS |
| 17 | Експортер | Україна | Туреччина | Вершкове масло | 100 тонн | 3 євро за 1 кг | FOB |
| 18 | Імпортер | Білорусь | Україна | Газові плити | 10 тис. шт. | 500 євро | CFR |
| 19 | Експортер | Україна | Росія | Пшениця | 2 тис. тонн | 8000 руб. за 1 тонну | CIF |
| 20 | Імпортер | Італія | Україна | Пральні машини | 1000 шт. | 800 євро | CPT |
| 21 | Експортер | Україна | Молдова | Меблі | 100 комплектів | 1000 євро | CIP |
| 22 | Імпортер | Чехія | Україна | Кришталь | 10 тис. одиниць | 25 євро | DAF |
| 23 | Експортер | Україна | Данія | Борошно | 100 тонн | 1000 грн. за 1 тонну | DES |
| 24 | Імпортер | Росія | Україна | Нафта | 100 тис. барелів | 50 \$ | DEQ |
| 25 | Експортер | Україна | США | Хімічне волокно | 1000 тонн | 900 \$ за 1 тонну | DDU |
| 26 | Імпортер | Японія | Україна | Легкові автомобілі | 10 тис. шт. | 15 тис. доларів США | DDP |
| 27 | Експортер | Україна | Сірія | Обладнання | 100 комплектів | 30 тис. дол. США | EXW |
| 28 | Імпортер | Південна Корея | Україна | Телевізори | 15 тис. шт. | 300 \$ | FCA |
| 29 | Експортер | Україна | Туреччина | Картопля | 100 тонн | 500 євро за 1 тонну | FAS |
| 30 | Імпортер | Сінгапур | Україна | Комп'ютери | 10 тис. шт. | 1000 \$ | CIF |

Керуючись даними таблиці 6.1, а також формами договорів, наведеними на рис. 6.1 та 6.2, потрібно.

1. Визначити, експортером (продавцем) чи імпортером (покупцем) товару виступає студент при укладенні зовнішньоторговельного договору.

2. Скласти зовнішньоторговельний договір купівлі-продажу товару, який би *найбільшою мірою був вигідним* для українського експортера (чи імпортера). Датою підписання договору вважати дату проведення практичного заняття або дату захисту студентом самостійної роботи.

При складанні договору визначити *самостійно (!)*:

- найменування та назву іноземного контрагента;
- спосіб фіксації кількості товару;
- спосіб визначення якості товару;
- можливу вартість зовнішньоторговельного договору з врахуванням заданих базисних умов поставок товару;
- спосіб фіксації ціни в договорі;
- можливість застосування знижок;
- валюту платежу;
- терміни платежу;
- способи платежу (готівковий, авансовий або в кредит);
- основні форми розрахунків (акредитив, інкасо, чеки тощо);
- терміни виконання експортером своїх зобов'язань;
- місце виконання експортером своїх зобов'язань;
- документи, які будуть підтверджувати факт виконання зобов'язань експортером;
- особливості упакування товару;
- особливості маркування товару;
- перелік форс-мажорних обставин;
- порядок подання рекламацій;
- санкції, які доцільно застосовувати до протилежної сторони договору, та умови застосування цих санкцій;
- вид неустойки, який доцільно застосувати в договорі;
- способи вирішення суперечок між партнерами;
- норму права, яку доцільно застосувати в договорі;
- вид транспортного засобу, який доцільно застосувати для забезпечення виконання умов договору;
- умови про гарантії якості товару (якщо вони необхідні);
- строк дії договору;
- інші положення, які, на думку студента, доцільно відобразити в тексті договору.

Примітки:

1. До основних базисних умов поставки товарів відносяться: EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, DEQ, DDU, DDP. Детальніше про це дивись в практичному занятті 3.

2. Умови FAS, FOB, CFR, CIF, DES та DEQ передбачають перевезення товару морським (або/та внутрішнім водним) транспортом.
3. Умови EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU, DDP передбачають перевезення товару будь-яким видом транспорту, в тому числі і декількома.
4. Умова EXW не передбачає участі в перевезенні товару перевізника, а всі інші – не виключають такої можливості;

6.3 Питання для самоконтролю

1. Поясніть суть, значення зовнішньоторговельного договору.
2. Суть та основні положення Віденської конвенції ООН „Про договори міжнародної купівлі-продажу”. Охарактеризуйте права та обов’язки продавців та покупців у зовнішньоторговельному договорі згідно з цією Конвенцією.
3. Якими документами повинні користуватись українські експортери та імпортери при укладенні зовнішньоторговельних договорів?
4. Що являє собою типовий зовнішньоторговельний договір?
5. Назвіть основні форми типових зовнішньоторговельних договорів.
6. Назвіть основні відмінності зовнішньоторговельних договорів відносно внутрішніх.
7. Які основні правила повинні пам’ятати українські експортери та імпортери при укладенні зовнішньоторговельного договору?
8. Охарактеризуйте зміст зовнішньоторговельного договору.
9. Назвіть основні статті зовнішньоторговельного договору та поясність їх зміст.
10. Назвіть основні способи фіксації ціни в договорі.
11. Які знижки з ціни можуть бути застосовані в договорі? Поясніть суть цих знижок.
12. Назвіть основні способи платежу в зовнішньоторговельних договорах та дайте їм характеристику.
13. Назвіть основні форми розрахунків в зовнішньоторговельних договорах та дайте їм характеристику.
14. Що являють собою форс-мажорні обставини і для чого вони застосовуються?
15. Поясніть, як працює комерційний арбітраж?

7

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

Тема. Застосування українськими експортерами продукції захисних валютних застережень у зовнішньоторговельних договорах

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та дати практичні навички зі складання захисних валютних застережень у зовнішньоторговельних договорах купівлі-продажу, які б захищали вітчизняних експортерів продукції від можливих втрат, пов'язаних зі зміною курсу національної валюти України.

7.1 Теоретична частина

В практичному занятті 6 студенти ретельно ознайомились з методикою розроблення зовнішньоторговельного договору та змістом його основних статей. Разом з тим, одне важливе питання було не розглянуто, а саме: суть та порядок застосування захисних валютних застережень.

Як відомо, зміна курсу національної валюти найбезпосереднішим чином впливає на ефективність експортно-імпортних торгових операцій.

Візьмемо курс національної валюти України відносно долара США, який станом на 1.09.2009 року складав: $1\$ = 8,75$ грн. Це так зване *пряме котирування* національної валюти. Валюта США при такому котируванні вважається *постійною*, а національна валюта України – *змінною*.

При прямому котируванні зміна курсу національної валюти, наприклад, до $1\$ = 9,4$ грн. трактується як *підвищення* курсу української валюти і означає її *знецінення*. Зміна курсу національної валюти, наприклад, до рівня $1\$ = 8,4$ грн. трактується як *зниження* курсу національної валюти і означає (при прямому котируванні) її *посилення*.

Існує загальне правило: знецінення національної валюти підвищує ефективність експорту продукції і знижує ефективність імпорту продукції, а посилення національної валюти, навпаки, підвищує ефективність імпорту продукції і знижує ефективність експорту продукції. Тому у випадку зміни курсу валюти в будь-яку сторону можуть бути порушені певні домовленості між сторонами зовнішньоторговельного договору щодо отримання ними запланованої вигоди від реалізації укладеного договору.

Для захисту контрагентів від можливої зміни курсу валюти у зовнішньоторговельному договорі можуть бути зроблені так звані *валютні застереження*, які зменшують ризик втрати сторонами запланованої вигоди.

Прийнято, що *валюта договору*, тобто валюта, в якій визначається ціна товару, визначається *експортером*, тобто тим, хто виготовив продукцію у себе в країні або купив цю продукцію для наступного продажу. Ва-

люта платежу (або валюта розрахунку) визначається за домовленістю сторін (контрагентів).

Експортер продукції зацікавлений в тому, щоб отримати в повному обсязі вартість експортованих товарів у вибраній ним валюті платежу і не понести при цьому втрат, викликаних зміною курсу національної валюти. Імпортер продукції зацікавлений в стабільній сумі платежу в погодженій валюті.

Розглянемо основні випадки застосування валютних застережень, їх види та наслідки для сторін договору виходячи із інтересів українського експортера продукції.

7.1.1 Застосування валютних застережень у випадку, коли валюта договору та валюта платежу не збігаються

Розглянемо таку ситуацію: український експортер уклав договір на поставку до Росії товарів на 100 тис. грн. Валюта платежу визначена в доларах США. Припустимо, що на час укладання договору курс гривні до долара дорівнював $1\$ = 5$ грн. Тоді величина платежу за поставлені товари складе 20 тис. дол. Таким чином маємо: вартість договору – 100 тис. грн., величина платежу – 20 тис. доларів США.

В даній ситуації український експортер може діяти таким чином:

- а) не застосовувати валютні застереження взагалі;
- б) вимагати застосування односторонніх валютних застережень;
- в) вимагати застосування двосторонніх валютних застережень.

Якщо прийнято рішення *не застосовувати валютні застереження* взагалі, то це означає, що платіж повинен бути зроблений в раніш визначеній сумі, тобто в 20 тис. дол. США.

Розглянемо, які це буде мати наслідки для українського експортера продукції.

Припустимо, що розрахунки та поставки продукції відбуваються через півроку. Нехай на цей час курс валют стане, наприклад, $1\$ = 6$ грн., тобто національна валюта стане слабшою. Тоді український експортер отримає 20 тис. дол. за поставлений товар, обміняє їх за курсом $1\$ = 6$ грн. на 120 тис. грн. і отримає додатково 20 тис. грн. незапланованого прибутку.

Якщо ж курс національної валюти стане, наприклад, $1\$ = 4$ грн., тобто національна валюта стане сильнішою, тоді український експортер отримає 20 тис. дол., обміняє їх за курсом $1\$ = 4$ грн. на 80 тис. грн. і отримає тільки 80 тис. грн. (замість 100 тис. грн.), тобто буде мати 20 тис. грн. незапланованого збитку.

Таким чином можна сформулювати правило:

Відсутність в договорі валютних застережень не захищає українського експортера від можливих збитків, викликаних зміною курсу національної валюти.

Але для українського експортера продукції відкриваються певні альтернативи: при послабленні національної валюти експортер може отримати додаткову вигоду, а при посиленні національної валюти – отримати додаткові збитки.

Тому у випадку, коли прогнозується послаблення національної валюти відносно валюти платежу, то в зовнішньоторговельних договорах для українських експортерів продукції рекомендується не застосовувати захисних валютних застережень.

Розглянемо наслідки застосування українським експортером одностороннього валютного застереження.

Одностороннє валютне застереження має вигляд: „При зміні курсу національної валюти відносно валюти платежу в N разів, вартість платежу корегується на коефіцієнт $1/N$ ”.

Розглянемо, які це буде мати наслідки для українського експортера.

Припустимо, що розрахунки та поставки продукції відбудуться через півроку. Нехай на цей час курс валют стане $1\$ = 6$ грн., тобто національна валюта стане слабшою. Коефіцієнт зміни курсу національної валюти відносно долара США складе $6/5 = 1,2$. Тоді вартість платежу за поставлений товар повинна скласти $20 \cdot 1/1,2 = 16,666$ тис. дол. Отримані долари український експортер обмінює на $16,666 \cdot 6 = 100$ тис. грн., тобто інтереси експортера будуть захищені.

Якщо ж курс національної валюти стане, наприклад, $1\$ = 4$ грн., то тоді національна валюта стане сильнішою. Коефіцієнт зміни курсу національної валюти складе $4/5 = 0,8$. Тоді вартість платежу повинна складати $20 \cdot 1/0,8 = 25$ тис. доларів. Отримані долари український експортер обмінює на $25 \cdot 4 = 100$ тис. грн., тобто, інтереси експортера будуть захищені.

Таким чином, наявність в договорі одностороннього валютного застереження захищає українського експортера продукції від можливих збитків, викликаних зміною курсу національної валюти, але й не дозволяє йому отримати додаткові незаплановані прибутки.

Тому у випадку, коли курс національної валюти відносно валюти платежу нестабільний і непрогнозований або має місце тенденція до посилення національної валюти, то для українських експортерів рекомендується в зовнішньоторговельних договорах застосовувати односторонні захисні валютні застереження.

Випадки, які були розглянуті вище, захищають тільки одну із сторін договору, але не захищають протилежну сторону, відкриваючи перед нею перспективи отримання або додаткової вигоди, або непередбачених збитків. Сучасний бізнес вважає це не досить чесним.

Тому з метою вирівнювання ризиків отримання сторонами договору незапланованих збитків застосовуються двосторонні валютні застереження. Двостороннє валютне застереження має вигляд: „При зміні курсу

національної валюти відносно валюти платежу на $\pm X\%$, вартість платежу корегується на величину $\mp Y\%$ ”.

Величина зміни вартості платежу $\mp Y\%$ (у відносних одиницях) розраховується за формулою:

$$Y\% = \frac{X\%}{n} \approx \frac{X\%}{2}, \quad (7.1)$$

де n – коефіцієнт, який вирівнює розподіл додаткової вигоди та незапланованих збитків між експортером та імпортером;

2 – коефіцієнт, який поділяє можливі додаткової вигоди та незаплановані збитки між експортером та імпортером порівну.

Розглянемо, які наслідки для українського експортера продукції буде мати застосування двосторонніх валютних застережень.

Припустимо, що розрахунки та поставки продукції відбуваються через півроку. Нехай на цей час курс валют стане $1\$ = 6$ грн., тобто національна валюта стане слабшою. Зміна курсу національної валюти складе:

$$X\% = \frac{6-5}{5} \cdot 100 = +20\%,$$

а зміна вартості платежу $Y\%$ (у відносних одиницях) буде дорівнювати:

$$Y\% = \frac{20}{2} = 10\%.$$

Тоді вартість платежу Y повинна скласти:

$$Y = 20 - \frac{Y\% \cdot 20}{100} = 20 - \frac{10\% \cdot 20}{100\%} = 18 \text{ тис. дол.}$$

Тобто в результаті виконання договору український експортер отримає 18 тис. доларів США, обмінює їх на $18 \cdot 6 = 108$ тис. грн. і отримає додаткову вигоду у 8 тис. грн. Імпортер замість 20 тис. доларів США сплатить 18 тис. доларів, тобто також отримає вигоду в 2 тис. доларів.

Якщо ж курс національної валюти стане, наприклад, $1\$ = 4$ грн., то національна валюта стане сильнішою. Зміна курсу національної валюти складе:

$$X\% = \frac{4-5}{5} \cdot 100 = -20\%,$$

а зміна вартості платежу $Y\%$ (у відносних одиницях) буде дорівнювати:

$$Y\% = \frac{-20}{2} = -10\%.$$

Тоді вартість платежу Y повинна дорівнювати:

$$Y = 20 - \frac{Y\% \cdot 20}{200} = 20 - \frac{-10\% \cdot 20}{100\%} = 22 \text{ тис. дол.}$$

Тобто, в результаті виконання договору український експортер отримає 22 тис. дол., обміняє їх на $22 \cdot 4 = 88$ тис. грн. і отримає незаплановані збитки в 12 тис. грн. Імпортер сплатить 22 тис. дол. замість 20 тис. доларів, тобто також буде мати збитки в 2 тис. доларів.

Таким чином, застосування двосторонньої валютної обмовки призводить до того, що в разі зміни валюти країни експортера відносно валюти платежу обидві сторони договору *розподілять між собою можливі збитки або додаткові вигоди*.

При знеціненні валюти країни експортера продукції обидві сторони договору отримають додаткову вигоду, а при посиленні валюти країни експортера обидві сторони отримають незаплановані збитки.

Тому у випадку, коли прогнозується послаблення національної валюти відносно валюти платежу, то в зовнішньоторговельних договорах можна застосовувати двосторонні захисні валютні застереження для українських експортерів продукції. В цьому випадку вони заохочують імпортерів до укладення зовнішньоторговельного договору, хоча і несуть часткові втрати відносно ситуації, коли валютні застереження взагалі б не застосовувалися.

7.1.2 Застосування валютних застережень у випадку, коли валюта договору та валюта платежу збігаються, але ціна товару ставиться в залежність від курсу іншої, стабільної валюти

Розглянемо таку ситуацію: український експортер уклав договір на поставку до Росії товарів на 100 тис. грн. Валюта платежу визначена в гривнях. Припустимо, що на час укладення договору курс гривні до долара дорівнював $1\$ = 5$ грн. Тобто еквівалентна вартість договору дорівнювала 20 тис. доларів. Таким чином маємо: вартість договору – 100 тис. грн., величина платежу – 100 тис. грн.

В даній ситуації український експортер може діяти таким чином:

- а) не застосовувати валютні застереження взагалі;
- б) вимагати застосування односторонніх валютних застережень.

Якщо прийнято рішення *не застосовувати валютні застереження* взагалі, то це означає, що платіж повинен бути зроблений в раніше визначеній сумі, тобто в 100 тис. грн.

Розглянемо, які це буде мати наслідки для українського експортера продукції.

Припустимо, що розрахунки та поставки продукції відбуваються через півроку. Нехай на цей час курс національної валюти до іншої, стабільної валюти став, наприклад, $1\$ = 6$ грн., тобто національна валюта стала слабшою. Тоді український експортер отримає 100 тис. грн. за поставлений товар, що буде еквівалентно $100/6 = 16,6$ тис. дол. (замість 20 тис. дол.), тобто отримає збитки.

Якщо ж курс національної валюти стане, наприклад, $1\$ = 4$ грн., тобто національна валюта стане сильнішою, тоді український експортер отримає за поставлені товари 100 тис. грн., обміняє їх на $100/4 = 25$ тис. дол. (при запланованих 20 тис. дол.) і отримає незапланований прибуток в сумі 5 тис. дол.

Таким чином можна сформулювати правило.

Якщо валюта договору та валюта платежу збігаються, а ціна договору ставиться в залежність від курсу іншої, стабільної валюти, то відсутність в договорі валютних застережень не захищає українських експортерів від можливих збитків, викликаних зміною курсу національної валюти. Але для експортерів продукції відкриваються певні альтернативи: при послабленні національної валюти експортери можуть отримати певні незаплановані збитки, а при посиленні національної валюти – отримати додаткові прибутки.

Тому в випадку, коли валютою договору і платежу є національна валюта, причому прогнозується посилення національної валюти до іншої валюти, яка є стабільною, то рекомендується в зовнішньоторговельних договорах не застосовувати захисних валютних застережень для українських експортерів продукції.

Розглянемо наслідки застосування українським експортером одностороннього валютного застереження.

Одностороннє валютне застереження має вигляд: „При зміні курсу національної валюти відносно іншої стабільної валюти в N разів, вартість платежу корегується на коефіцієнт N ”.

Розглянемо, які це буде мати наслідки для українського експортера продукції.

Припустимо, що розрахунки та поставки продукції відбуваються через півроку. Нехай на цей час курс національної валюти відносно іншої, стабільної валюти складе $1\$ = 6$ грн., тобто національна валюта стане слабшою. Коефіцієнт зміни курсу національної валюти складе $6/5 = 1,2$. Тоді вартість платежу повинна скласти $100 \cdot 1,2 = 120$ тис. грн. В результаті виконання договору український експортер отримає 120 тис. грн., що еквівалентно 20 тис. дол. Тобто, інтереси українського експортера будуть захищені.

Якщо ж курс національної валюти стане, наприклад, $1\$ = 4$ грн., то тоді українська валюта стане сильнішою. Коефіцієнт зміни курсу національної валюти складе $4/5 = 0,8$. Тоді вартість платежу повинна дорівнювати $100 \cdot 0,8 = 80$ тис. грн. В результаті, український експортер отримає за пос-

тавлені товари 80 тис. грн., що еквівалентно 20 тис. дол. Тобто, інтереси українського експортера будуть захищені.

Таким чином, наявність в договорі одностороннього валютного застереження типу: „При зміні курсу національної валюти відносно іншої стабільної валюти в N разів, вартість платежу корегується на коефіцієнт N” захищає українського експортера продукції від можливих збитків, викликаних зміною курсу національної валюти.

Тому у випадку, коли курс національної валюти, яка є валютою договору і платежу, відносно іншої стабільної валюти є нестабільним і не прогнозованим, то рекомендується в зовнішньоторговельних договорах застосовувати односторонні захисні валютні застереження для українських експортерів продукції.

7.1.3 Застосування валютних застережень у випадку, коли валюта договору та валюта платежу збігаються, причому дана валюта є загальноновизнаною та стабільною

Розглянемо таку ситуацію: український експортер уклав договір на поставку до Росії товарів на 20 тис. дол. США. Валюта платежу також визначена в доларах США. Припустимо, що на час укладення договору курс долара до гривні дорівнював: $1\$ = 5$ грн. Таким чином маємо: вартість договору – 20 тис. дол., вартість платежу – 20 тис. дол.

В даній ситуації застосування валютних застережень практично неможливо. Це означає, що платіж повинен бути зробленим в раніш визначеній сумі, тобто в 20 тис. дол. США.

Розглянемо, які це буде мати наслідки для українського експортера продукції

Припустимо, що розрахунки та поставки продукції відбуваються через півроку. Нехай на цей час курс національної валюти до іншої, стабільної валюти стане, наприклад, $1\$ = 6$ грн., тобто національна валюта стане слабшою. Тоді український експортер отримає 20 тис. дол. за поставлений товар, що буде еквівалентно його вартості. В гривнях це буде дорівнювати 120 тис. грн., тобто український експортер отримає незаплановану вигоду у 20 тис. грн.

Якщо ж курс національної валюти стане, наприклад, $1\$ = 4$ грн., тобто національна валюта стане сильнішою, тоді український експортер отримає 20 тис. дол. за поставлений товар, що буде еквівалентно його вартості. В гривнях це складе 80 тис. грн., тобто український експортер отримає незаплановані збитки у сумі 20 тис. грн.

Таким чином можна сформулювати правило.

У випадку, коли валюта договору та валюта платежу збігаються, причому дана валюта є загально визнаною та стабільною, відсутність в договорі валютних застережень не захищає українських експортерів від можливих збитків, викликаних зміною курсу національної валюти.

Тому у випадку, коли валютою договору і валютою платежу є інша, стабільна валюта, і прогнозується послаблення національної валюти до валюти договору і платежу, то рекомендується в зовнішньоторговельних договорах не застосовувати захисних валютних застережень для українських експортерів продукції.

Останнім часом у зовнішньоторговельних договорах (контрактах) сторони почали застосовувати не захисні валютні застереження від курсових коливань, а застереження про перегляд сторонами контрактної ціни у разі зміни курсу валюти ціни до валюти платежу, що перевищує певну встановлену межу коливань.

Так, наприклад, сторони зовнішньоторговельного договору фіксують ціну в гривнях України, а валюту платежу – в англійських фунтах стерлінгів, виходячи з курсу гривні до фунта стерлінгів на дату підписання договору. При цьому робиться застереження, що „якщо курсове співвідношення між гривнею та фунтом стерлінгів зміниться на погоджену між сторонами величину (наприклад, на $\pm 2,5\%$ у той чи інший бік), то сторони зустрінуться для відповідного перегляду ціни договору”.

У зовнішньоторговельних договорах сторони не ставлять за мету отримання додаткових доходів від зміни валютних курсів. Головне – одержати еквівалент вартості за проданий товар.

У зовнішній торгівлі інколи застосовується і такий метод страхування валютного ризику, як включення у договори багатовалютних або мультивалютних застережень.

Особливість мультивалютного застереження полягає тому, що як валютне застереження береться не одна, а кілька валют, об'єднаних разом у так званий „кошик валют”. „Кошик валют” – це умовна облікова одиниця, до складу якої входить декілька інших валют, кожна з яких має чітко визначену питому вагу в цьому „кошику”.

При мультивалютному застереженні величина платежу у певній валюті ставиться в залежність від зміни валюти платежу одночасно до низки інших валют. Це нівелює курсові коливання даної валюти щодо всіх інших валют „кошика” загалом і певною мірою стабілізує початкову вартість зобов'язань і платежів за зовнішньоторговельним договором.

Проблема уникнення можливих валютних втрат у результаті зміни валютних курсів стосується також такої статті торгівлі, як фрахт. Об'єктом захисту тут є послуги з транспортування вантажів з одних країн в інші. Ціною цих послуг є ставки фрахту, які фіксуються переважно в доларах США. Поширеною формою захисту від зміни курсу долара, в якому фіксуються ставки фрахту, є застосування спеціальної валютної поправки

CAF (currency adjustment factor). Суть її полягає в тому, що основна, базова, ставка фрахту збільшується на певну величину CAF, що відображає знецінення долара США відносно іншої валюти, визначеної та погодженої сторонами договору.

До типових застережень, які застосовуються у зовнішньоторговельних договорах, є *застереження про конфіденційність*. Суть цих застережень полягає в тому, що сторони беруть на себе зобов'язання не розголошувати інформацію про сутність договору і не будуть без згоди протилежної сторони передавати цю інформацію третім особам.

7.1 Завдання для самостійного виконання

Українські експортери уклали низку зовнішньоекономічних договорів на продаж своєї продукції за кордон. Інформація про ці договори наведена в таблиці 7.1.

Таблиця 7.1 – Початкові дані для виконання завдання

| Но- мер дого- вору | Вартість договору | Вартість платежу | Курс гривні до валюти платежу в момент укладення договору | Прогнозова- ний курс гривні до валюти платежу в момент виконання договору | Прогнозова- ний курс гри- вні до іншої стабільної валюти (до долара США) |
|-----------------------------|----------------------|---------------------|---|--|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | 250 тис. грн. | 50 тис. дол. | 1\$ = 5 грн. | 1\$ = 6 грн. | |
| 2 | 500 тис. грн. | 100 тис. дол. | 1\$ = 5 грн. | 1\$ = 4 грн. | |
| 3 | 400 тис. грн. | 80 тис. дол. | 1\$ = 5 грн. | Непрогнозова- ний і нестабі- льний | |
| 4 | 400 тис. грн. | 400 тис. грн. | 1\$ = 5 грн. | | 1\$ = 3,5 грн. |
| 5 | 600 тис. грн. | 600 тис. грн. | 1\$ = 5 грн. | | Нестабільний і непрогнозо- ваний |
| 6 | 230 тис. грн. | 230 тис. грн. | 1\$ = 5 грн. | | 1\$ = 7 грн. |
| 7 | 50 тис. дол. | 50 тис. дол. | 1\$ = 5 грн. | 1\$ = 7 грн. | |
| 8 | 550 тис. грн. | 110 тис. дол. | 1\$ = 5 грн. | 1\$ = 8 грн. | |

Продовження таблиці 7.1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|----|----------------|----------------|--------------|--------------------------------|--------------------------------|
| 9 | 700 тис. грн. | 140 тис. дол. | 1\$ = 5 грн. | 1\$ = 4 грн. | |
| 10 | 800 тис. грн. | 160 тис. дол. | 1\$ = 5 грн. | Непрогнозований і нестабільний | |
| 11 | 900 тис. грн. | 900 тис. грн. | 1\$ = 5 грн. | | 1\$ = 3,8 грн. |
| 12 | 620 тис. грн. | 620 тис. грн. | 1\$ = 5 грн. | | Нестабільний і непрогнозований |
| 13 | 130 тис. грн. | 130 тис. грн. | 1\$ = 5 грн. | | 1\$ = 6,4 грн. |
| 14 | 53 тис. дол. | 53 тис. дол. | 1\$ = 5 грн. | 1\$ = 7,5 грн. | |
| 15 | 120 тис. грн. | 24 тис. дол. | 1\$ = 5 грн. | 1\$ = 6,8 грн. | |
| 16 | 505 тис. грн. | 101 тис. дол. | 1\$ = 5 грн. | 1\$ = 3,3 грн. | |
| 17 | 1400 тис. грн. | 280 тис. дол. | 1\$ = 5 грн. | Непрогнозований і нестабільний | |
| 18 | 2400 тис. грн. | 2400 тис. грн. | 1\$ = 5 грн. | | 1\$ = 2,3 грн. |
| 19 | 600 тис. грн. | 600 тис. грн. | 1\$ = 5 грн. | | Нестабільний і непрогнозований |
| 20 | 7230 тис. грн. | 7230 тис. грн. | 1\$ = 5 грн. | | 1\$ = 7,7 грн. |
| 21 | 450 тис. дол. | 450 тис. дол. | 1\$ = 5 грн. | 1\$ = 8 грн. | |
| 22 | 2500 тис. грн. | 500 тис. дол. | 1\$ = 5 грн. | 1\$ = 8,3 грн. | |
| 23 | 325 тис. грн. | 65 тис. дол. | 1\$ = 5 грн. | 1\$ = 4,5 грн. | |
| 24 | 450 тис. грн. | 90 тис. дол. | 1\$ = 5 грн. | Непрогнозований і нестабільний | |
| 25 | 4400 тис. грн. | 4400 тис. грн. | 1\$ = 5 грн. | | 1\$ = 3,1 грн. |
| 26 | 3600 тис. грн. | 3600 тис. грн. | 1\$ = 5 грн. | | Нестабільний і непрогнозований |
| 27 | 2730 тис. грн. | 2730 тис. грн. | 1\$ = 5 грн. | | 1\$ = 6,7 грн. |
| 28 | 350 тис. дол. | 350 тис. дол. | 1\$ = 5 грн. | 1\$ = 7,9 грн. | |

В таблиці 7.2 наведені номери договорів, які студент повинен взяти для аналізу.

Таблиця 7.2 – Номери договорів, які потрібно проаналізувати

| Варіант | Номери договорів | Варіант | Номери договорів | Варіант | Номери договорів |
|---------|--------------------|---------|--------------------|---------|--------------------|
| 1 | 1, 2, 3, 4, 5 | 11 | 28, 1, 3, 4, 6 | 21 | 14, 16, 18, 21, 23 |
| 2 | 6, 7, 8, 9, 10 | 12 | 1, 3, 6, 7, 9 | 22 | 23, 24, 26, 27, 28 |
| 3 | 11, 12, 13, 14, 15 | 13 | 4, 7, 9, 13, 15 | 23 | 14, 15, 17, 18, 19 |
| 4 | 20, 21, 22, 23, 24 | 14 | 7, 8, 9, 13, 15 | 24 | 5, 7, 9, 15, 19 |
| 5 | 16, 17, 18, 19, 20 | 15 | 3, 4, 5, 7, 8, 9 | 25 | 3, 6, 12, 17, 20 |
| 6 | 21, 22, 23, 24, 25 | 16 | 4, 5, 7, 8, 13 | 26 | 3, 7, 12, 21, 27 |
| 7 | 26, 27, 1, 2, 3 | 17 | 13, 15, 17, 19, 21 | 27 | 5, 10, 15, 18, 25 |
| 8 | 4, 5, 6, 7, 9 | 18 | 19, 20, 23, 24, 25 | 28 | 28, 1, 6, 13, 17 |
| 9 | 10, 11, 12, 13, 14 | 19 | 20, 24, 25, 27, 28 | 29 | 27, 28, 3, 6, 10 |
| 10 | 15, 16, 17, 18, 19 | 20 | 24, 26, 28, 1, 3 | 30 | 1, 3, 4, 6, 7 |

Керуючись даними таблиць 7.1 та 7.2, потрібно.

1. Скласти захисні валютні застереження для кожного договору, які б найбільшою мірою захищали українських експортерів продукції.

2. Для випадків, коли валюта договору та валюта платежу не збігається, обов'язково запропонувати односторонні та двосторонні захисні валютні застереження. Розрахувати для кожного із цих випадків вартість платежів.

3. Зробити висновки.

7.3 Питання для самоконтролю

1. Поясніть, як впливає на ефективність зовнішньоторговельної діяльності зміна курсу національної валюти.

2. В яких випадках сторони зовнішньоторговельного договору отримують додаткові вигоди, а в яких випадках несуть незаплановані збитки від зміни курсу національної валюти?

3. Чим відрізняються між собою поняття: „валюта договору” та „валюта платежу”?

4. Охарактеризуйте суть та наслідки застосування у зовнішньоторговельних договорах захисних валютних застережень у випадку, коли валюта договору та валюта платежу не збігаються, а експортером продукції виступає український суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності.

5. В чому полягає сутність односторонніх валютних застережень? Відповідь обґрунтуйте.

6. В чому полягає сутність двосторонніх валютних застережень? Відповідь обґрунтуйте. Коли доцільно їх застосовувати?

7. Охарактеризуйте суть та наслідки застосування у зовнішньоторговельних договорах захисних валютних застережень у випадку, коли валюта договору та валюта платежу збігаються, ціна товару ставиться в залежність від курсу іншої, стабільної валюти, а експортером продукції виступає український суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності.

8. Охарактеризуйте суть та наслідки застосування захисних валютних застережень для українських експортерів продукції у випадку, коли валюта договору та валюта платежу збігаються, причому дана валюта є стабільною та загальновизнаною.

9. Які ще види застережень доцільно застосовувати у зовнішньоторговельних договорах, щоб захистити українських експортерів від незапланованих втрат через можливі зміни курсів валют? Поясніть суть цих застережень.

10. Як записується та що означає пряме котирування національної валюти?

8

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

Тема. Застосування українськими імпортерами продукції захисних валютних застережень у зовнішньоторговельних договорах

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та дати практичні навички зі складання захисних валютних застережень у зовнішньоторговельних договорах купівлі-продажу, які б захищали вітчизняних імпортерів продукції від можливих втрат, пов'язаних зі зміною курсу національної валюти України.

8.1 Теоретична частина

Основні теоретичні положення даної теми були розглянуті в практичному занятті 7. В даному практичному занятті ми розглянемо тільки випадки застосування захисних валютних застережень, які стосуються українських імпортерів продукції, та зробимо їх порівняльний аналіз.

8.1.1 Застосування валютних застережень у випадку, коли валюта договору та валюта платежу не збігаються

Розглянемо таку ситуацію: український імпортер уклав договір на покупку в Росії товарів на 1 млн. руб. Валюта платежу визначена в доларах США. Припустимо, що на час укладення договору курс рубля до долара дорівнював $1\$ = 25$ руб. Тоді вартість платежу за поставлені товари складе 40 тис. доларів. Таким чином маємо: *вартість договору* – 1 млн. руб., *величина платежу* – 40 тис. доларів.

В даній ситуації український імпортер може діяти таким чином:

- а) не застосовувати валютні застереження взагалі;
- б) вимагати застосування односторонніх валютних застережень;
- в) вимагати застосування двосторонніх валютних застережень.

Якщо прийнято рішення *не застосовувати валютні застереження* взагалі, то це означає, що платіж повинен бути зроблений в раніше визначеній сумі, тобто в 40 тис. дол. США.

Розглянемо, які це буде мати наслідки для українського імпортера продукції.

Припустимо, що розрахунки та поставки продукції відбуваються через півроку. Нехай на цей час курс російської валюти стане, наприклад, $1\$ = 30$ руб., тобто російська національна валюта стане слабшою. Тоді російський експортер отримає 40 тис. дол. за поставлений товар, обміняє їх за курсом $1\$ = 30$ руб. і буде мати 1,2 млн. руб. Наш український імпортер

сплатить при цьому 40 тис. дол., тобто ту суму, яка і була зафіксована в договорі.

Якщо ж курс російської валюти стане, наприклад, $1\$ = 20$ руб., тобто російська національна валюта стане сильнішою, тоді їхній експортер отримає 40 тис. дол., обміняє їх за курсом $1\$ = 20$ руб. і отримає 800 тис. руб. замість 1 млн. руб. вартості договору. Наш же український імпортер сплатить при цьому 40 тис. дол., тобто ту суму, яка і була зафіксована в договорі.

Таким чином можна сформулювати правило.

Відсутність в договорі валютних застережень захищає українського імпортера від можливих збитків, викликаних зміною курсу валюти договору відносно валюти платежу.

Тому у випадку, коли курс валюти договору відносно валюти платежу нестабільний, то рекомендується в зовнішньоторговельних договорах не застосовувати захисні валютні застереження для українських імпортерів продукції.

Розглянемо наслідки дії одностороннього валютного застереження для українського імпортера продукції.

Одностороннє валютне застереження має вигляд: *“При зміні курсу валюти договору відносно валюти платежу в N разів вартість платежу корегується на коефіцієнт $1/N$ ”*.

Розглянемо, які це буде мати наслідки для українського імпортера продукції.

Припустимо, що розрахунки та поставки продукції відбуваються через півроку. Нехай на цей час курс російської валюти стане $1\$ = 30$ руб., тобто російська національна валюта стане слабшою. Коефіцієнт зміни курсу російської валюти складе $30/25 = 1,2$. Тоді вартість платежу повинна скласти $40 \cdot 1/1,2 = 33,333$ тис. дол. В результаті виконання договору їхній експортер отримає 33,333 тис. дол., обміняє їх на $33,333 \cdot 30 = 1$ млн. руб., тобто інтереси їхнього експортера будуть захищені. Наш український імпортер сплатить 33,333 тис. доларів (замість 40 тис. дол.) і отримає незаплановану вигоду.

Якщо ж курс російської валюти стане, наприклад, $1\$ = 20$ руб., то тоді російська валюта стане сильнішою. Коефіцієнт зміни курсу російської валюти складе $20/25 = 0,8$. Тоді вартість платежу за договором повинна дорівнювати $40/0,8 = 50$ тис. доларів. В результаті, їхній експортер отримає 50 тис. доларів США, обміняє їх на $50 \cdot 20 = 1$ млн. руб., тобто інтереси російського експортера будуть захищені.

Наш український імпортер сплатить за товар 50 тис. доларів (замість 40 тис. дол.) і отримає незаплановані збитки.

Таким чином, наявність в договорі одностороннього валютного застереження типу: “При зміні курсу валюти договору відносно валюти платежу в N разів вартість платежу корегується на коефіцієнт $1/N$ ” не захищає українського імпортера продукції від можливих збитків, викликаних зміною курсу валюти договору.

Але в тому випадку, коли курс валюти договору відносно валюти платежу прогнозований і має стійку тенденцію до послаблення, то рекомендується в зовнішньоторговельних договорах застосовувати односторонні захисні валютні застереження для українського імпортера продукції.

Випадки, які були розглянуті вище, захищають одну із сторін договору, але не захищають протилежну сторону, відкриваючи перед нею перспективи отримання або додаткової вигоди, або непередбачених збитків. Сучасний бізнес вважає це не досить чесним.

Тому з метою вирівнювання ризиків втрати для сторін договору доходів від виконання умов договору застосовуються двосторонні валютні застереження.

Двостороннє валютне застереження має вигляд: „При зміні курсу валюти договору відносно валюти платежу на $\pm X\%$, вартість платежу корегується на величину $\mp Y\%$ ”.

Величина зміни вартості платежу $\mp Y\%$ (у відносних одиницях) розраховується за формулою:

$$Y\% = \frac{X\%}{n} \approx \frac{X\%}{2}, \quad (8.1)$$

де n – коефіцієнт, який вирівнює розподіл додаткової вигоди та незапланованих збитків між експортером та імпортером;

2 – коефіцієнт, який поділяє можливі додаткові вигоди та незаплановані збитки між експортером та імпортером порівну.

Розглянемо, які наслідки для українського імпортера продукції буде мати застосування двосторонніх валютних застережень.

Припустимо, що розрахунки та поставки продукції відбуваються через півроку. Нехай на цей час курс російської валюти стане $1\$ = 30$ руб., тобто російська валюта стала слабшою.

Зміна курсу $X\%$ російської валюти складе:

$$X\% = \frac{30 - 25}{25} \cdot 100\% = +20\%,$$

а зміна вартості платежу $Y\%$ (у відносних одиницях) буде дорівнювати:

$$Y\% = \frac{20}{2} = 10\%.$$

Тоді вартість платежу Y повинна скласти:

$$Y = 40 - \frac{Y\% \cdot 40}{100} = 40 - \frac{10\% \cdot 40}{100\%} = 36 \text{ тис. дол.}$$

В результаті російський експортер отримає 36 тис. дол., обміняє їх на $36 \cdot 30 = 1080$ тис. руб. і буде мати додаткову вигоду в 80 тис. руб. Український імпортер замість 40 тис. доларів за договором сплатить 36 тис. доларів, тобто також отримає вигоду в 4 тис. доларів.

Якщо ж курс російської валюти стане, наприклад, $1\$ = 20$ руб., то їхня національна валюта стала сильнішою. Зміна курсу російської валюти складе:

$$X\% = \frac{20 - 25}{25} \cdot 100 = -20\%,$$

а зміна вартості платежу $Y\%$ (у відносних одиницях) буде дорівнювати:

$$Y\% = \frac{-20}{2} = -10\%.$$

Тоді вартість платежу Y повинна дорівнювати:

$$Y = 40 - \frac{Y\% \cdot 40}{200} = 40 - \frac{-10\% \cdot 40}{100\%} = 44 \text{ тис. дол.}$$

В результаті, російський експортер отримає 44 тис. дол., обміняє їх на $44 \cdot 20 = 880$ тис. руб. і отримає незаплановані збитки в 120 тис. руб. Український імпортер сплатить 44 тис. дол. замість 40 тис. доларів, тобто також отримає збитки в 4 тис. доларів.

Таким чином, застосування двосторонніх валютних застережень приводить до того, що в разі зміни курсу валюти договору відносно валюти платежу обидві сторони договору *розподілять між собою можливі збитки або додаткову вигоду*. При знеціненні валюти договору відносно валюти платежу обидві сторони договору отримають додаткову вигоду, а при посиленні валюти договору відносно валюти платежу обидві сторони отримають незаплановані збитки.

Підбираючи значення коефіцієнта n , можна добитися ситуації, коли збитки або вигоди будуть розподілені між сторонами договору порівну.

Таким чином, якщо прогнозується послаблення валюти договору відносно валюти платежу, то в зовнішньоторговельних договорах можна застосовувати двосторонні захисні валютні застереження для українських імпортерів продукції. В цьому випадку вони заохочують експортерів до укладення зовнішньоторговельних договорів, хоча і несуть певні втрати відносно ситуації, коли могли б діяти односторонні валютні застереження.

Порівняльна характеристика наслідків застосування захисних валютних застережень для українських експортів та українських імпортерів продукції для випадку, коли валюта договору та валюта платежу не збігаються, наведена в таблиці 8.1.

Таблиця 8.1 – Порівняльна характеристика впливу валютних застережень

| Вид валютного застереження при умові, що валюти договору та платежу не збігаються | Український експортер | Український імпортер |
|---|--|--|
| Застережень немає | Не захищає | Захищає |
| Рекомендації | Відсутність застережень доцільна, якщо курс гривні до валюти платежу буде прогнозованим і має тенденцію до послаблення | Відсутність застережень доцільна, коли курс валюти договору до валюти платежу нестабільний і не прогнозований |
| Одностороннє застереження | Захищає | Не захищає |
| Рекомендації | Доцільно застосовувати, коли курс гривні до валюти платежу нестабільний і не прогнозований та має тенденцію до посилення | Доцільно застосовувати, коли курс валюти договору до валюти платежу прогнозований і має тенденцію до послаблення |
| Двостороннє застереження | Розподіляє можливі вигоди або збитки між сторонами договору | |
| Рекомендації | Доцільно застосовувати, коли курс гривні до валюти платежу прогнозований і має тенденцію до послаблення | Доцільно застосовувати, коли курс валюти договору до валюти платежу буде прогнозованим та має тенденцію до послаблення |

8.1.2 Застосування валютних застережень у випадку, коли валюта договору та валюта платежу збігаються, але ціна товару ставиться в залежність від курсу іншої, стабільної валюти

Розглянемо таку ситуацію: український імпортер уклав договір на покупку в Росії товарів на 1 млн. руб. Валюта платежу визначена також в рублях. Припустимо, що на час укладення договору курс рубля до долара дорівнював $1\$ = 25$ руб. Тоді вартість платежу за поставлені товари еквівалентна 40 тис. долларам США. Таким чином маємо: *вартість договору* – 1 млн. руб., *величина платежу* – 1 млн. руб.

В даній ситуації український імпортер може діяти таким чином:

- а) не застосовувати валютні застереження взагалі;
- б) вимагати застосування односторонніх валютних застережень.

Розглянемо, які це може мати наслідки для українського імпортера продукції.

Припустимо, що розрахунки та поставки продукції за договором відбуваються через півроку. Нехай на цей час курс російської валюти став, наприклад, $1\$ = 30$ руб., тобто російська валюта стала слабшою. Тоді російський експортер отримає 1 млн. руб. за поставлений товар, що еквівалентно 33,333 тис. долларів США. Це менше, ніж було заплановано за договором (40 тис. дол.). Український імпортер сплатить при цьому 1 млн. руб., тобто ту суму, яка і була зафіксована в договорі.

Якщо ж курс російської валюти стане, наприклад, $1\$ = 20$ руб., тобто російська національна валюта стане сильнішою, тоді російський експортер отримає 1 млн. руб., що еквівалентно 50 тис. дол. США. Це більше, ніж було заплановано за договором (40 тис. дол.). Український імпортер сплатить при цьому 1 млн. руб., тобто ту суму, яка і була зафіксована в договорі.

Таким чином можна сформулювати правило.

Якщо валюта договору та валюта платежу збігаються, а ціна договору ставиться в залежність від курсу іншої, стабільної валюти, то відсутність в договорі валютних застережень захищає вітчизняного імпортера від можливих збитків, викликаних зміною курсу валюти договору відносно іншої, стабільної валюти.

Тому у випадку, коли курс валюти договору (і платежу) відносно іншої, стабільної валюти буде нестабільним і непрогнозованим, то рекомендується в зовнішньоторговельних договорах не застосовувати захисних валютних застережень для українського імпортера продукції.

Розглянемо наслідки застосування українським імпортером одностороннього валютного застереження.

Одностороннє валютне застереження має вигляд: „*При зміні курсу валюти договору (платежу) відносно іншої стабільної валюти в N разів, вартість платежу корегується на коефіцієнт N* ”.

Розглянемо, які це буде мати наслідки для українського імпортера продукції.

Припустимо, що розрахунки та поставки продукції відбуваються через півроку. Нехай на цей час курс російської валюти стане $1\$ = 30$ руб., тобто російська національна валюта стала слабшою. Коефіцієнт зміни курсу російської валюти складе $30/25=1,2$. Тоді вартість платежу повинна скласти $1 \cdot 1,2 = 1,2$ млн. руб. В результаті виконання договору російський експортер отримає 1,2 млн. руб., що еквівалентно 40 тис. дол. США. Тобто інтереси російського експортера будуть захищені. Український імпортер сплатить 1,2 млн. руб. (замість 1 млн. грн.) і отримає незаплановані збитки.

Якщо ж курс російської валюти стане, наприклад, $1\$ = 20$ руб., то тоді російська валюта стане сильнішою. Коефіцієнт зміни курсу російської валюти складе $20/25 = 0,8$. Тоді вартість платежу за договором повинна дорівнювати $1 \cdot 0,8 = 0,8$ млн. руб. В результаті російський експортер отримає 0,8 млн. руб., що еквівалентно 40 тис. дол. Тобто інтереси російського експортера будуть захищені. Український імпортер сплатить при цьому 0,8 млн. руб. (замість 1 млн. грн.) і отримає додаткову вигоду.

Тому наявність в договорі одностороннього валютного застереження типу: „При зміні курсу валюти договору (платежу) відносно іншої, стабільної валюти в N разів, вартість платежу корегується на коефіцієнт N ”, не захищає українських імпортерів продукції від можливих збитків, викликаних зміною курсу валюти договору (платежу).

У тому випадку, коли курс валюти договору (і платежу) до іншої, стабільної валюти буде прогнозованим і має стійку тенденцію до посилення, то рекомендується в зовнішньоторговельних договорах застосовувати односторонні захисні валютні застереження для українського імпортера продукції.

Порівняльна характеристика наслідків застосування захисних валютних застережень для українських експортерів та українських імпортерів продукції для випадку, коли валюта договору та валюта платежу збігаються, але ціна товару ставиться в залежність від курсу іншої, стабільної валюти, наведена в таблиці 8.2.

8.1.3 Застосування валютних застережень у випадку, коли валюта договору та валюта платежу збігаються, причому дана валюта є загально визнаною та стабільною

Розглянемо таку ситуацію: український імпортер уклав договір на покупку в Росії товарів на 40 тис. дол. Припустимо, що на час укладення договору курс гривні до долара дорівнював: $1\$ = 5$ грн.

Таким чином маємо: *вартість договору – 40 тис. дол., величина платежу – 40 тис. дол.*

Таблиця 8.2 – Порівняльна характеристика впливу валютних застережень

| Вид валютного застереження при умові, що валюти договору і платежу збігаються, а ціна товару ставиться в залежність від курсу іншої, стабільної валюти | Український експортер | Український імпортер |
|--|---|--|
| Застережень немає | Не захищає | Захищає |
| Рекомендації | Відсутність застережень доцільна, якщо курс гривні до іншої стабільної валюти буде прогнозованим і має тенденцію до посилення | Відсутність застережень доцільна, коли курс валюти договору (платежу) до іншої стабільної валюти буде нестабільним і непрогнозованим |
| Одностороннє застереження | Захищає | Не захищає |
| Рекомендації | Застереження доцільно застосовувати, коли курс гривні до іншої стабільної валюти нестабільний і непрогнозований | Застереження доцільно застосовувати, коли курс валюти договору (платежу) до іншої стабільної валюти буде прогнозованим і мати тенденцію до посилення |

В даній ситуації застосування валютних застережень практично неможливо (оскільки валюта договору і валюта платежу є валютою іншої країни).

Розглянемо, які будуть наслідки для українського імпортера продукції в разі зміни курсу національної валюти відносно обраної валюти іншої країни.

Припустимо, що розрахунки та поставки продукції відбуваються через півроку. Нехай на цей час курс національної валюти став, наприклад, $1\$ = 6$ грн., тобто національна валюта стала слабшою. Тоді український імпортер за договором повинен сплатити 40 тис. дол. США, які він може придбати за $40 \cdot 6 = 240$ тис. грн., що більше, ніж було при курсі долара до гривні $1\$ = 5$ грн. Тобто, український імпортер понесе незаплановані збитки.

Якщо ж курс національної валюти стане, наприклад, $1\$ = 4$ грн., тобто національна валюта стане сильнішою, то тоді український імпортер також повинен сплатити за договором 40 тис. дол. США, які він може придбати за $40 \cdot 4 = 160$ тис. грн., що менше, ніж планувалось. Тобто, український імпортер отримає незаплановану вигоду.

Таким чином можна сформулювати правило.

У випадку, коли валюта договору та валюта платежу збігаються, причому дана валюта є загальновизнаною та стабільною, відсутність в договорі валютних застережень не захищає українського імпортера від можливих збитків, викликаних зміною курсу національної валюти.

Тому у випадку, коли валютою договору і платежу є інша стабільна валюта, а національна валюта має тенденції до посилення відносно валюти договору (і платежу), то в зовнішньоторговельних договорах рекомендується не застосовувати захисних валютних застережень для українських імпортерів продукції.

Порівняльна характеристика наслідків застосування захисних валютних застережень для українських експортерів та українських імпортерів продукції для випадку, коли валюта договору та валюта платежу збігаються, причому дана валюта є загальновизнаною та стабільною, наведена в таблиці 8.3.

Таблиця 8.3 – Порівняльна характеристика впливу валютних застережень

| Вид валютного застереження при умові, що валюта договору і платежу збігаються, а сама валюта є загальновизнаною | Український експортер | Український імпортер |
|---|--|--|
| Застережень немає | Не захищає | Не захищає |
| Рекомендації | Доцільно застосовувати, коли курс гривні до валюти договору і платежу має тенденцію до послаблення | Доцільно застосовувати, коли курс гривні до валюти договору і платежу має тенденцію до посилення |

8.2 Завдання для самостійного виконання

Українські імпортери уклали низку зовнішньоекономічних договорів на купівлю за кордоном певної продукції. Інформація про ці договори наведена в таблиці 8.4.

Номери договорів, які повинен проаналізувати студент, наведені в таблиці 8.5.

Таблиця 8.4 – Початкові дані для виконання завдання

| Но- мер до- гово- ру | Вартість договору (в одиницях іноземної валюти) | Вартість платежу | Курс іно- земної валюти до валюти платежу в момент укладення договору | Прогнозова- ний курс іноземної валюти до валюти платежу | Прогнозований курс іноземної валюти до іншої стабільної валюти (до долара США) |
|----------------------------------|---|---------------------|--|--|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | 125 тис. од. | 50 тис. дол. | 1\$ = 2,5 од. | 1\$ = 6,3 од. | |
| 2 | 500 тис. од. | 100 тис. дол. | 1\$ = 5 од. | 1\$ = 3,7 од. | |
| 3 | 480 тис. од. | 80 тис. дол. | 1\$ = 6 од. | Непрогнозова- ний і нестабі- льний | |
| 4 | 240 тис. од. | 240 тис. од. | 1\$ = 6 од. | | 1\$ = 3,9 од. |
| 5 | 6100 тис. од. | 6100 тис. од. | 1\$ = 5 од. | | Нестабільний і непрогнозова- ний |
| 6 | 2130 тис. од. | 2130 тис. од. | 1\$ = 5,5 од. | | 1\$ = 8,1 од. |
| 7 | 150 тис. дол. | 150 тис. дол. | 1\$ = 30 од. | 1\$ = 37 од. | |
| 8 | 50 тис. од. | 10 тис. дол. | 1\$ = 5 од. | 1\$ = 10 од. | |
| 9 | 1440 тис. од. | 144 тис. дол. | 1\$ = 10 од. | 1\$ = 7,8 од. | |
| 10 | 2500 тис. од. | 100 тис. дол. | 1\$ = 25 од. | Непрогнозова- ний і нестабі- льний | |
| 11 | 9500 тис. од. | 9500 тис. од. | 1\$ = 35 од. | | 1\$ = 23 од. |
| 12 | 6270 тис. од. | 6270 тис. од. | 1\$ = 15 од. | | Нестабільний і непрогнозова- ний |
| 13 | 1730 тис. од. | 1730 тис. од. | 1\$ = 8 од. | | 1\$ = 11 од. |
| 14 | 537 тис. дол. | 537 тис. дол. | 1\$ = 50 од. | 1\$ = 37 од. | |
| 15 | 360 тис. од. | 24 тис. дол. | 1\$ = 15 од. | 1\$ = 18 од. | |
| 16 | 2750 тис. од. | 55 тис. дол. | 1\$ = 50 од. | 1\$ = 40 од. | |

Продовження таблиці 8.4

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|----|---------------|---------------|--------------|--------------------------------|--------------------------------|
| 17 | 1050 тис. од. | 210 тис. дол. | 1\$ = 5 од. | Непрогнозований і нестабільний | |
| 18 | 240 тис. од. | 240 тис. од. | 1\$ = 15 од. | | 1\$ = 13 од. |
| 19 | 60 тис. од. | 60 тис. од. | 1\$ = 7 од. | | Нестабільний і непрогнозований |
| 20 | 430 тис. од. | 430 тис. од. | 1\$ = 15 од. | | 1\$ = 11 од. |
| 21 | 745 тис. дол. | 745 тис. дол. | 1\$ = 5 од. | 1\$ = 4,3 од. | |
| 22 | 5000 тис. од. | 500 тис. дол. | 1\$ = 10 од. | 1\$ = 12 од. | |
| 23 | 650 тис. од. | 65 тис. дол. | 1\$ = 10 од. | 1\$ = 6 од. | |
| 24 | 350 тис. од. | 50 тис. дол. | 1\$ = 7 од. | Непрогнозований і нестабільний | |
| 25 | 47 тис. од. | 47 тис. од. | 1\$ = 5 од. | | 1\$ = 3,8 од. |
| 26 | 1100 тис. од. | 1100 тис. од. | 1\$ = 11 од. | | Нестабільний і непрогнозований |
| 27 | 800 тис. од. | 800 тис. од. | 1\$ = 12 од. | | 1\$ = 18 од. |
| 28 | 650 тис. дол. | 650 тис. дол. | 1\$ = 15 од. | 1\$ = 14 од. | |

Таблиця 8.5 – Номери договорів, які потрібно проаналізувати

| Варіант | Номери договорів | Варіант | Номери договорів | Варіант | Номери договорів |
|---------|--------------------|---------|-------------------|---------|--------------------|
| 1 | 1, 2, 3, 4, 7 | 11 | 28-, 2, 3, 4, 6 | 21 | 14, 17, 18, 20, 23 |
| 2 | 6, 7, 8, 9, 11 | 12 | 1, 3, 6, 7, 15 | 22 | 21, 23, 26, 27, 28 |
| 3 | 10, 12, 13, 14, 18 | 13 | 4, 8, 9, 13, 18 | 23 | 10, 13, 17, 18, 26 |
| 4 | 16, 21, 22, 23, 28 | 14 | 7, 8, 9, 13, 19 | 24 | 3, 7, 9, 15, 25 |
| 5 | 18, 17, 18, 19, 23 | 15 | 1, 4, 5, 7, 8 | 25 | 4, 6, 15, 17, 23 |
| 6 | 20, 22, 23, 24, 26 | 16 | 4, 5, 7, 9, 13 | 26 | 4, 7, 11, 21, 26 |
| 7 | 26, 27, 1, 2, 4 | 17 | 3, 15, 17, 19, 27 | 27 | 4, 10, 18, 19, 25 |
| 8 | 2, 5, 6, 7, 8, 13 | 18 | 9, 20, 23, 24, 28 | 28 | 28, 2, 6, 13, 18 |
| 9 | 10, 11, 12, 13, 18 | 19 | 6, 24, 25, 27, 28 | 29 | 27, 28, 4, 6, 11 |
| 10 | 12, 16, 17, 18, 19 | 20 | 14, 16, 28, 1, 3 | 30 | 1, 3, 5, 6, 9 |

Керуючись даними таблиць 8.4 та 8.5, потрібно.

1. Скласти захисні валютні застереження для кожного договору, які б найбільшою мірою захищали українських імпортерів продукції.
2. Для випадків, коли валюта договору та валюта платежу не збігається, запропонувати односторонні та двосторонні захисні валютні застереження. Розрахувати для кожного із цих випадків вартість платежів.
3. Зробити висновки.

8.3 Питання для самоконтролю

1. Поясніть, як впливає на ефективність зовнішньоторговельної діяльності зміна курсу національної валюти.
2. В яких випадках сторони зовнішньоторговельного договору отримують додаткові вигоди, а в яких випадках несуть незаплановані збитки від зміни курсу національної валюти?
3. Чим відрізняються між собою поняття: „валюта договору” та „валюта платежу”?
4. Охарактеризуйте суть та наслідки застосування у зовнішньоторговельних договорах захисних валютних застережень у випадку, коли валюта договору та валюта платежу не збігаються, а імпортером продукції виступає український суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності.
5. В чому полягає сутність односторонніх валютних застережень? Відповідь обґрунтуйте.
6. В чому полягає сутність двосторонніх валютних застережень? Відповідь обґрунтуйте. Коли доцільно їх застосовувати?
7. Охарактеризуйте суть та наслідки застосування у зовнішньоторговельних договорах захисних валютних застережень у випадку, коли валюта договору та валюта платежу збігаються, ціна товару ставиться в залежність від курсу іншої, стабільної валюти, а імпортером продукції виступає український суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності.
8. Які ще види застережень доцільно застосовувати у зовнішньоторговельних договорах? Поясніть суть цих застережень.

9

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ

Тема. Розрахунок величини митних платежів, що їх повинен сплачувати імпортер при ввезенні товарів в Україну

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та дати практичні навички з розрахунку митних платежів, що їх повинен сплачувати імпортер при ввезенні товарів в Україну.

9.1 Теоретична частина

Перед тим, як імпортувати (завезти) будь-який товар в Україну, його потрібно задекларувати. Декларування товару здійснюється шляхом заповнення суб'єктом господарської діяльності або за його дорученням уповноваженим декларантом спеціальних вантажних митних декларацій.

Вантажна митна декларація (ВМД) – це письмова заява установленної форми, що подається митному органу і містить відомості про товари та транспортні засоби, які перетинають митний кордон України, про митний режим, який заявляє імпортер, а також іншу інформацію, необхідну для здійснення митного контролю.

Вантажна митна декларація складається з уніфікованого адміністративного документа форми МД-2 на 5-ти аркушах різного кольору та уніфікованого адміністративного документа МД-3 на такій же кількості аркушів різного кольору. Якщо декларується товар одного виду, то використовується форма МД-2. Якщо декларується декілька видів товарів, то у форму МД-2 заноситься товар, який має найбільшу вартість, а решта видів товарів заносяться у форму МД-3, яка є додатком до форми МД-2.

Правила заповнення вантажних митних декларацій визначені “Положенням про вантажну митну декларацію”, затвердженим Постановою Кабінету Міністрів України за № 574 від 9 червня 1997 р. (з багатьма доповненнями).

Вантажна митна декларація заповнюється тільки у тому випадку, коли вартість товарів перевищує 100 євро (окрім підакцизних товарів, які декларуються незалежно від їх вартості).

Заповнивши вантажну митну декларацію, декларант подає її для митного оформлення в митницю, в зоні якої він знаходиться (або до іншої митниці, якщо є відповідний лист погодження). Разом з декларацією подаються й інші обов'язкові документи, перелік яких визначений Постановою Кабінету Міністрів України за № 80 від 1 лютого 2006 р.

До основних обов'язкових документів належать:

- документи, що підтверджують повноваження декларанта;
- облікова карта суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності;

- товаросупровідні та товаротранспортні документи;
- дозволи та сертифікати (наприклад, органів екологічного контролю, санітарно-епідеміологічного контролю тощо);
- документи, що підтверджують сплату імпортером всіх митних платежів;
- реєстр документів (завірених печаткою декларанта) та ін.

Одним із найважливіших документів, який суб'єкт господарювання подає до митниці для проведення митного оформлення товарів, є документ (документи), який засвідчує про те, що ним були сплачені всі обов'язкові митні платежі (!).

Але для того, щоб сплатити всі митні платежі, потрібно спочатку визначити їх склад та розрахувати їх величину. Тому моменту сплати митних платежів передує процес визначення та розрахунку всіх видів митних платежів, які повинен сплатити суб'єкт господарювання, імпортуючи ті чи інші товари в Україну.

Цей процес можна охарактеризувати низкою кроків.

1-й крок: визначення коду товару за Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД).

2-й крок: визначення митної вартості товару.

3-й крок: визначення країни походження товару.

4-й крок: визначення величини ставки, за якою буде розраховуватись величина митних платежів.

5-й крок: розрахунок величини митних платежів.

Розглянемо ці кроки детальніше.

9.1.1 Визначення коду товару за Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД)

Справа в тому, що в різних країнах один і той же товар може класифікуватися по-різному, а значить – може мати різні митні ставки. Тому, щоб правильно розрахувати величину митних платежів для того чи іншого товару спочатку потрібно правильно його ідентифікувати.

Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України № 1354 від 31 серпня 1998 року в Україні з 1 липня 2001 року запроваджена Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності – УКТ ЗЕД. Дана класифікація базується на Комбінованій номенклатурі опису і кодування товарів – CN, яка була впроваджена в країнах ЄС з 1988 року.

Всі товари в УКТ ЗЕД згруповані в 21 розділ. Розділи не позначені в коді товару, а просто полегшують його пошук.

Код товару в УКТ ЗЕД має такий вигляд: „XXXX XX XX XX”, де:

- перші дві цифри складають товарну групу (їх налічується 97);
- перші чотири цифри складають товарну позицію;
- перші шість цифр складають товарну субпозицію;
- всі десять цифр дають нам товарну підсубпозицію.

Таким чином, для кожного виду товару, який завозиться на митну територію України, потрібно визначити його товарну *підсубпозицію*.

9.1.2 Визначення митної вартості товару

Митна вартість товару – це ціна, яка фактично сплачена (чи повинна бути сплачена) за товар до моменту його перетину через митний кордон України. Митна вартість товару *визначається імпортером (або за його дорученням декларантом)* і підраховуються за методикою, визначеною Митним кодексом України (статті 259-275 Митного кодексу України).

Митна вартість товару може бути визначена одним із таких методів:

- а) за ціною договору про імпорт товарів;
- б) за ціною ідентичних товарів;
- в) за ціною подібних (аналогічних) товарів;
- г) на основі віднімання вартості;
- д) на основі додавання вартості;
- е) резервного методу.

Якщо митна вартість визначається *за ціною договору* про імпорт товарів, то в цьому випадку *митна вартість товару* – це ціна, фактично сплачена покупцем за товар, яка зазначена в рахунку-фактурі, плюс інші витрати, якщо вони до цього не були враховані (!), а саме:

- витрати на транспортування товару, його завантаження та розвантаження, а також страхування до моменту перетину митного кордону;
- комісійні та брокерські витрати за час здійснення митного оформлення вантажу;
- ліцензійні та інші платежі за використання інтелектуальної власності, яка належить певним товарам і яка повинна бути сплачена при вивезенні цих товарів з країни як умова їх вивезення;
- відповідна частина прибутку від будь-якого подальшого перепродажу, передавання чи використання товарів, що оцінюються, на митній території України, яка прямо чи непрямо йде на користь продавця, та ін.;

Якщо визначити митну вартість товару за ціною договору про імпорт неможливо, то тоді *митна вартість визначається за ціною ідентичних товарів*. *Ідентичні товари* – це такі товари, які завозяться в Україну з тієї ж самої країни і в той самий час (або максимально наближений до нього). Товари визнаються ідентичними, якщо в них однакові фізичні характеристики, якість та репутація на ринку, країна походження, виробник.

Якщо визначити митну вартість товару за попередніми методами неможливо, то тоді *митна вартість визначається за ціною подібних (аналогічних) товарів*.

Під подібними (аналогічними) товарами розуміються товари, які хоч і не є однаковими за всіма ознаками, але мають схожі характеристики і складаються із схожих компонентів, завдяки чому виконують однакові фу-

нкції порівняно з товарами, що оцінюються, та вважаються комерційно взаємозамінними.

Якщо визначити митну вартість товару за попередніми методами також неможливо, то тоді *митна вартість товару визначається* методом, який отримав назву *методу віднімання вартості*. За цим методом за основу береться ціна одиниці товару найбільшої партії оцінюваних, ідентичних або подібних товарів, які були реалізовані на території України у максимально наближений час, та вираховуються (віднімаються) певні витрати, а саме: витрати на оплату комісійних; звичайних торговельних надбавок; витрати на навантаження, здійснені на території України; величина сплаченого ввізного мита і т. ін.

Якщо визначити митну вартість товару за попередніми методами все ще неможливо, то тоді *митна вартість товару визначається* методом, який отримав назву *методу додавання вартості*.

В цьому випадку митна вартість товару визначається плюсуванням витрат виробника на матеріали, сировину, зарплату, величини прибутку та інших витрат, інформацію про які надає виробник даного товару.

І нарешті, якщо всі зазначені методи не дали змогу визначити митну вартість товару, то тоді можна використати так званий *резервний метод*. Тобто, можна використати будь-який спосіб визначення митної вартості, який не суперечить законодавству України і який є сумісним з принципами та положеннями Світової організації торгівлі (СОТ).

9.1.3 Визначення країни походження товару

Досить часто у зовнішньоекономічній діяльності трапляються випадки, коли ставки мита для одного і того же виду товару будуть різними залежно від того, з якої країни завозиться даний товар. Тому дуже важливо правильно визначити країну походження товару, щоб правильно визначити ставку ввізного мита.

Країною походження товару вважається країна, де товари були повністю виготовлені або піддані достатньому обробленню чи переробленню. Походження товару повинно бути підтверджено сертифікатом походження товару.

В Україні сертифікати походження українських товарів оформлюються експертами Торгово-промислової палати України.

Повністю виробленими в країні вважаються такі товари:

- корисні копалини, видобуті в країні;
- рослинна продукція, яка була вирощена в країні;
- живі тварини, вирощені в країні;
- продукція, одержана в країні від живих тварин;
- вироблена в країні продукція мисливського, рибальського і морського промислу;
- продукція морського промислу, видобута у Світовому океані суднами даної країни та орендованими суднами і т. ін.

Продукція вважається такою, що була піддана *достатньому обробленню чи переробленню*, якщо:

а) у вартості товарів частка доданої вартості становить не менше як 50%;

б) декларовані товари класифікуються в іншій товарній позиції, ніж матеріали чи вироби, які походять з третіх країн і які були використані для виготовлення даних товарів.

9.1.4 Визначення величини ставки, за якою буде розраховуватись величина митних платежів

Тут потрібно враховувати дві обставини:

- спосіб нарахування мита;
- рівень ставки ввізного мита.

В Україні всі ставки мита для кожної товарної підсубпозиції встановлені Законом України „Про митний тариф України”

За способом нарахування мита ставки бувають:

- *адвалорні*, коли вони встановлені у процентах до митної вартості товару;

- *специфічні*, коли вони встановлені у твердій величині з одиниці товару. Наприклад, за 100 шт. сигар сплачується мито 10 євро;

- *комбіновані* – об'єднують дві перші. Наприклад, для молока митна ставка встановлена на рівні 20% від митної вартості, але не менше 0,1 євро за 1 л.

За рівнем ставки ввізного мита бувають:

- *нульові*, які встановлені для тих країн, з якими Україна входить в економічні союзи або підписала відповідні договори про вільну торгівлю;

- *пільгові*, які встановлені для тих країн, з якими Україна підписала договори про режим найбільшого сприяння в торгівлі;

- *повні* ставки, які встановлені для всіх інших випадків.

Примітка. На наш час Україна підписала з 12 країнами договори про вільну торгівлю і з 55 країнами – договори про установаження режиму найбільшого сприяння в торгівлі.

Якщо за нормативними документами ставка ввізного мита визнається нульовою або пільговою, то її практичне застосування може бути тільки у тому випадку, коли додатково виконуються умови *безпосередньої закупки та прямого відвантаження*.

Товар вважається *безпосередньо закупленим*, якщо імпортер купив його у фірми, яка зареєстрована в країні, на яку поширюється режим вільної торгівлі або режим найбільшого сприяння в торгівлі.

Пряме відвантаження буде тільки в тому випадку, коли товар відвантажується із країни, на яку поширюється режим вільної торгівлі або режим найбільшого сприяння в торгівлі.

9.1.5 Розрахунок величини митних платежів

До митних платежів відносяться:

- митні збори;
- мито;
- акцизний збір;
- податок на додану вартість.

Процедура розрахунку митних платежів складається із етапів (кроків):

1-й крок: розраховують величину митних зборів МЗ, які повинен сплатити імпортер продукції.

Митні збори – це плата імпортера за:

- митне оформлення товарів та вантажів на митниці за поданими вантажними митними деклараціями;
- митне оформлення тимчасово ввезеного та вивезеного майна під зобов'язання про його зворотний вивіз;
- митне оформлення товарів у випадку транзиту;
- митне оформлення товарів у випадку завезення його на ліцензійний склад;
- знаходження товарів під митним контролем;
- митне оформлення товарів на територіях підприємств, які знаходяться в зоні дії митниці;
- митне оформлення товару поза робочим часом, встановленого для митниці, та ін.

Окрім цього, до митних зборів належать єдиний збір у пунктах пропуску вантажів через митний кордон України, різні спеціальні збори (санітарний, ветеринарний, фітосанітарний, радіологічний, екологічний тощо).

Примітка. Є випадки, коли митні збори не стягуються. Наприклад, коли завозяться речі, які призначені для офіційного використання дипломатичними службами, і т. ін.

Ставки митних зборів визначаються Постановами Кабінету Міністрів України. Деякі з цих ставок митних зборів наведені в таблицях 9.1 та 9.2.

Таблиця 9.1 – Ставки митних зборів

| Види митного збору | Розмір ставки, євро |
|--|-------------------------------|
| <i>1</i> | <i>2</i> |
| 1. Митне оформлення товарів при митній вартості: | |
| - до 100 євро | не стягується |
| - від 100 до 1000 євро | 5 |
| - більше 1000 євро | 0,2%, але не більше 1000 євро |

Продовження таблиці 9.1

| 1 | 2 |
|---|---|
| 2. Митне оформлення товарів у місцях розташування митних органів поза робочим часом, установленим для митних органів: - у надурочний, нічний час і вихідні дні . . - у святкові дні | 40 євро за 1 годину роботи однієї посадової особи 50 євро за 1 годину роботи однієї посадової особи |
| 3. Митне оформлення товарів поза місцем розташування митних органів (наприклад, на території підприємства): - у робочий час - у надурочний, нічний час, у вихідні дні . - у святкові дні | 20 євро за 1 годину роботи однієї посадової особи 40 євро за 1 годину роботи однієї посадової особи 50 євро за 1 годину роботи однієї посадової особи |

Таблиця 9.2 – Ставки єдиного митного збору

| Вид транспортного засобу | Загальна маса транспортного засобу, тонн | Ставка єдиного збору за одиницю транспортного засобу, євро | |
|--------------------------|---|--|---|
| | | за проведення контролю | за проїзд автомобільними дорогами України (за 1 км проїзду) |
| 1. Вантажні автомобілі | до 20 тонн включно | 5 | 0,02 |
| | від 20 та 40 тонн | 10 | 0,02 |
| | від 40 до 44 тонн | 10 | 0,1 |
| | від 44 до 52 тонн | 10 | 0,2 |
| | від 52 до 60 тонн | 10 | 0,27 |
| | понад 60 тонн (за кожні наступні 10 тонн) | 10 | 0,78 |
| 2. Залізничний вагон | - | 2 | - |

Примітка. Якщо визначені вище митні збори не були враховані в митній вартості товару, то вони додаються до вартості товару, який перетинає митний кордон України. Якщо митні збори вже були враховані в митній вартості товару, то вони просто сплачуються.

2-й крок: розраховують величину мита М.

Тут користуються двома формулами, залежно від способу нарахування мита.

Якщо ставка ввізного мита встановлена у процентах до митної вартості, то тоді величина мита розраховується за формулою:

$$M = \eta \cdot MB, \quad (9.1)$$

де MB – митна вартість товару, грн.;
 η – адвалорна ставка мита, у відн. одиницях;

$$\text{або } M = \mu \cdot N, \quad (9.2)$$

де N – кількість одиниць товару, який завозиться та митну територію України (шт., кг і под.);

μ – специфічна ставка мита, євро/шт.

Якщо ставка ввізного мита комбінована, то робляться розрахунки величини мита за формулами (9.1) та (9.2), а потім із отриманих значень вибирається більше значення.

3-й крок: розраховують величину акцизного збору (для підакцизних товарів, які завозяться в Україну).

Є багато методів розрахунку величини акцизного збору залежно від того, яким чином встановлена сама ставка акцизного збору.

В наш час існують такі методи розрахунку величини акцизного збору:

- а) за ставками, які встановлені в процентах до обороту з реалізації;
- б) за ставками, які встановлені в твердих сумах з одиниці реалізованого товару;
- в) за ставками, які встановлені одночасно у процентах до обороту з реалізації та у твердих сумах з одиниці реалізованого товару;
- г) за ставками, які встановлені в процентах до обороту з ціни реалізації;
- д) за комбінованими ставками, тобто за ставками у процентах до обороту з ціни реалізації та у твердих сумах з одиниці реалізованого товару;
- е) за спеціальними схемами нарахування (для окремих видів підакцизних товарів).

Так, якщо ставки акцизного збору *встановлені в процентах до обороту з реалізації*, то в цьому випадку величина акцизного збору A_1 для підакцизного товару розраховується за формулою:

$$A_1 = \frac{(MB + MЗ + M) \cdot \alpha_1}{100}, \quad (9.3)$$

де MB – митна вартість товарів, які завозяться на митну територію України, грн.;

МЗ – величина митних зборів, які повинен сплатити суб'єкт господарювання, грн.;

М – величина ввізного мита, що його повинен сплатити суб'єкт господарювання, за ввезення товарів в Україну, грн.;

α_1 – ставка акцизного збору, встановлена в процентах до обороту з реалізації товару, %.

Якщо ставки акцизного збору *встановлені в твердих сумах з одиниці реалізованого товару*, то в цьому випадку величина акцизного збору A_2 розраховується за формулою:

$$A_2 = N \cdot \alpha_2, \quad (9.4)$$

де N – кількість одиниць завезеного в Україну товарів, шт.;

α_2 – ставка акцизного збору, встановлена в твердих сумах з одиниці завезеного в Україну товару, грн./шт.

Якщо ставки акцизного збору *встановлені одночасно у процентах до обороту з реалізації та у твердих сумах з одиниці завезеного в Україну товару*, то в цьому випадку спочатку розраховують величини акцизного збору за кожним із методів, тобто розраховують величини A_1 та A_2 , а потім розраховують загальну величину акцизного збору A_3 за формулою:

$$A_3 = A_1 + A_2. \quad (9.5)$$

Якщо ставки акцизного збору встановлені в процентах до обороту з ціни реалізації, то в цьому випадку величина акцизного збору A_4 розраховується за формулою:

$$A_4 = \frac{(MB + MZ + M)}{1 - \alpha_4} \cdot \alpha_4, \quad (9.6)$$

де α_4 – ставка акцизного збору, встановлена в процентах до обороту з ціни реалізації товару, у відн. одиницях.

Якщо ставки акцизного мита встановлені одночасно у процентах до обороту з ціни реалізації α_4 та у твердих сумах з одиниці реалізованого товару α_2 (так званий метод розрахунку акцизного збору *комбінованим методом*), то в цьому випадку величина акцизного збору розраховується за кожним із методів, тобто розраховуються величини A_4 та A_2 . Більша із цих величин і буде тією величиною акцизного збору, що його повинен сплатити імпортер у випадку завезення товарів на митну територію України.

Спеціальні схеми нарахування акцизного збору встановлені для окремих видів підакцизних товарів. Наприклад, для тютюнових виробів величина акцизного збору визначається так:

а) спочатку розраховується акцизний збір за ставками у твердих сумах з одиниці завезеного в Україну товару;

б) далі розраховується величина акцизного збору за ставками у процентах до обороту з реалізації;

в) потім ці величини додаються, в результаті чого отримують загальну величину акцизного збору;

г) розраховують величину, яка дорівнює 22% максимальної роздрібною ціни товару (без врахування акцизного збору та податку на додану вартість), тобто, 22% від оптової ціни;

д) більша із величин, отриманих в пункті в) і в пункті г), приймається за ту суму акцизного збору, яку повинен сплатити імпортер.

Приклад

Максимальна роздрібна ціна на сигарети „Екстра” з фільтром становить 3,46 грн. Оптова ціна на сигарети „Екстра” – 2,36 грн. Фактичні обсяги реалізації 5000 пачок (або 100 000 шт.). Ставка акцизного збору у твердих цінах – 0,0115 грн. з однієї сигарети. Ставка акцизного збору у процентах до обороту з реалізації товару – 8%.

Потрібно розрахувати величину акцизного збору, яка підлягає сплаті.

Розв’язування:

а) розрахуємо величину акцизного збору за ставками у твердих цінах з одиниці виробу:

$$A_2 = N \cdot \alpha_2 = 100000 \cdot 0,0115 = 1150 \text{ грн.};$$

б) розрахуємо величину акцизного збору за ставками у процентах до обороту з реалізації товару:

$$A_1 = \frac{2,36 \cdot 5000 \cdot 8}{100} = 944 \text{ грн.};$$

в) розрахуємо загальну суму акцизного збору за пп. а) та б):

$$A_3 = A_1 + A_2 = 944 + 1150 = 2094 \text{ грн.};$$

г) розрахуємо величину Р, яка складає 22% від обсягу реалізації сигарет (від оптової ціни):

$$P = \frac{22 \cdot 2,36 \cdot 5000}{100} = 2596 \text{ грн.};$$

д) із величин, розрахованих у пп. в) та г), вибираємо більшу. Тобто, імпортер повинен сплатити акцизний збір у сумі 2596 грн.

4-й крок: розраховують величину податку на додану вартість.
 Податок на додану вартість ПДВ розраховується за формулою:

$$\text{ПДВ} = \frac{\text{МВ} + \text{МЗ} + \text{М} + \text{А}}{100} \cdot \beta, \quad (9.7)$$

де МВ – митна вартість товару, що завозиться в Україну, грн.;
 МЗ – величина митних зборів, якщо вони раніше не були враховані у митній вартості, грн.;

М – величина мита, грн.;

А – величина акцизного збору, розрахована одним із встановлених способів, які наведені вище, грн.;

β – ставка ПДВ, $\beta = 20\%$;

Примітка. При розрахунку всіх митних платежів (акцизний збір, мито, податок на додану вартість тощо) потрібно пам'ятати, що українське законодавство надає суб'єктам господарювання, які здійснюють експортно-імпорتنі операції, багато пільг. Якщо такі пільги встановлені, то зазначені митні платежі розраховуються, але не сплачуються.

Всі митні платежі суб'єкт господарювання (імпортер) повинен сплатити до моменту перетину товаром та транспортними засобами митного кордону України. В іншому випадку товари та транспортні засоби через митний кордон України в пунктах пропуску не пропускаються та спрямовуються на ліцензійні склади, де знаходиться під митним контролем протягом визначеного періоду часу.

9.2 Завдання для самостійного виконання

В Україну можуть бути завезені певні товари, характеристика яких наведена в таблиці 9.3.

Таблиця 9.3 – Дані про підакцизні товари, які можуть бути завезені на територію України, євро

| Товари | Товари | | | | | | | |
|---|--------|-----|----|----|----|-----|-----|-----|
| | А | Б | В | Г | Д | Е | Ж | К |
| Ціна покупки за одиницю товару, зазначена в рахунку-фактурі | 110 | 100 | 90 | 80 | 95 | 110 | 150 | 130 |
| Витрати на транспортування товару до перетину кордону України | 12 | 13 | 10 | 22 | 31 | 18 | 15 | 20 |
| Комісійні витрати за оформлення товару | 5 | 7 | 8 | 5 | 10 | 14 | 18 | 10 |
| Плата за використання інтелектуальної власності за одиницю товару | 1 | 2 | 3 | 4 | 7 | 1 | 2 | 5 |

Митне оформлення зазначених товарів може бути зроблено одним із способів, наведених в таблиці 9.4.

Таблиця 9.4 – Способи митного оформлення товарів

| Спосіб | Вид транспорту | Ма-са, тонн | Митне оформлення на митниці поза робочим часом | | | Митне оформлення поза місцем розташування митних органів | | |
|--------|----------------------|-------------|--|-------|--------------------|--|-------|--------------------|
| | | | Час оформлення | Годин | Кількість митників | Час оформлення | Годин | Кількість митників |
| 1 | Вантажний автомобіль | 19 | Нічний час | 4 | 2 | | | |
| 2 | Вантажний автомобіль | 30 | Святковий день | 3 | 1 | | | |
| 3 | Вантажний автомобіль | 42 | | | | Робочий час | 5 | 2 |
| 4 | Вантажний автомобіль | 48 | | | | Нічний час | 3 | 4 |
| 5 | Вантажний автомобіль | 55 | | | | Святковий день | 4 | 3 |
| 6 | Вантажний автомобіль | 70 | Вихідний день | 2 | 1 | | | |
| 7 | Залізничний вагон | - | Надурочний час | 4 | 3 | | | |
| 8 | Вантажний автомобіль | 17 | | | | Надурочний час | 5 | 3 |
| 9 | Вантажний автомобіль | 27 | | | | Святковий день | 3 | 2 |
| 10 | Вантажний автомобіль | 41 | Вихідний день | 4 | 1 | | | |
| 11 | Вантажний автомобіль | 45 | Надурочний час | 2 | 1 | | | |
| 12 | Вантажний автомобіль | 53 | Святковий день | 4 | 2 | | | |
| 13 | Вантажний автомобіль | 80 | | | | Вихідний день | 3 | 2 |
| 14 | Залізничний вагон | - | | | | Робочий час | 2 | 4 |
| 15 | Вантажний автомобіль | 33 | Вихідний день | 2 | 5 | | | |
| 16 | Вантажний автомобіль | 48 | Надурочний час | 1 | 2 | | | |
| 17 | Вантажний автомобіль | 57 | Нічний час | 5 | 1 | | | |
| 18 | Залізничний вагон | - | Святковий день | 3 | 3 | | | |

В таблиці 9.5 наведені дані щодо того, який товар імпортер завозить в Україну, скільки штук товару завозиться, які діють в даний час ставки мита та акцизного збору, яким способом здійснюється нарахування митних платежів і т. ін.

Умовні позначення, наведені в таблиці 9.5, збігаються з позначеннями, наведеними в тексті теоретичної частини завдання. Окрім цього, індексом „АА” позначений товар, який завозиться на територію України, „ББ” – спосіб митного оформлення товарів, „ВВ” – спосіб нарахування акцизного збору, зазначений в 3-му кроці (п. 9.1.5); „L” – відстань проїзду транспортом по території України (км).

Таблиця 9.5 – Початкові дані для виконання завдання

| Варіант | АА | ББ | N, шт. | L, км | Ставки мита | | Спосіб нарахування мита (ставки мита) | Ставки акцизного збору | | | ВВ |
|---------|----|----|--------|-------|-------------|--------------|---------------------------------------|------------------------|---------------------------|----------------|----|
| | | | | | η, % | μ, євро /шт. | | α ₁ | α ₂ , грн./шт. | α ₄ | |
| 1 | А | 1 | 30 | 300 | 0,3 | | адвалорні | 0,3 | | | а) |
| 2 | Б | 2 | 35 | 350 | | 20 | специфічні | | 20 | | б) |
| 3 | В | 3 | 40 | 400 | 0,15 | 20 | комбіновані | 0,2 | 25 | | в) |
| 4 | Г | 4 | 50 | 500 | 0,2 | | адвалорні | | | 0,15 | г) |
| 5 | Д | 5 | 100 | 100 | | 30 | специфічні | | 23 | 0,2 | д) |
| 6 | Ж | 6 | 70 | 450 | 0,2 | 25 | комбіновані | 0,2 | | | а) |
| 7 | Е | 7 | 65 | 460 | 0,1 | | адвалорні | | 15 | | б) |
| 8 | Ж | 8 | 47 | 500 | | 40 | специфічні | 0,1 | 17 | | в) |
| 9 | К | 9 | 110 | 550 | 0,1 | 15 | комбіновані | | | 0,25 | г) |
| 10 | А | 10 | 70 | 600 | 0,05 | | адвалорні | | 30 | 0,2 | д) |
| 11 | Б | 11 | 60 | 300 | | 15 | специфічні | 0,4 | | | а) |
| 12 | В | 12 | 65 | 450 | 0,25 | 30 | комбіновані | | 10 | | б) |
| 13 | Г | 13 | 110 | 700 | 0,4 | | адвалорні | 0,2 | 30 | | в) |
| 14 | Д | 14 | 90 | 800 | | 25 | специфічні | | | 0,3 | г) |
| 15 | Ж | 15 | 100 | 750 | 0,2 | 10 | комбіновані | | 10 | 0,25 | д) |
| 16 | Е | 16 | 95 | 550 | 0,35 | | адвалорні | 0,1 | | | а) |
| 17 | Ж | 17 | 120 | 440 | | 35 | специфічні | | 25 | | б) |
| 18 | К | 18 | 130 | 590 | 0,25 | 30 | комбіновані | 0,3 | 40 | | в) |
| 19 | А | 1 | 88 | 600 | 0,2 | | адвалорні | | | 0,05 | г) |
| 20 | Б | 2 | 40 | 440 | | 10 | специфічні | | 20 | 0,1 | д) |
| 21 | В | 3 | 70 | 550 | 0,15 | 25 | комбіновані | 0,2 | | | а) |
| 22 | Г | 4 | 80 | 200 | 0,1 | | адвалорні | | 5 | | б) |
| 23 | Д | 5 | 89 | 100 | | 30 | специфічні | 0,1 | 15 | | в) |
| 24 | Ж | 6 | 110 | 390 | 0,15 | 10 | комбіновані | | | 0,3 | г) |
| 25 | Е | 7 | 130 | 290 | 0,15 | | адвалорні | | 25 | 0,3 | д) |
| 26 | Ж | 8 | 125 | 800 | | 40 | специфічні | 0,3 | | | а) |
| 27 | К | 9 | 111 | 650 | 0,1 | 20 | комбіновані | | 30 | | б) |
| 28 | А | 10 | 95 | 430 | 0,5 | | адвалорні | 0,2 | 40 | | в) |
| 29 | Б | 11 | 85 | 520 | | 45 | специфічні | | | 0,2 | г) |
| 30 | В | 12 | 100 | 550 | 0,1 | 5,0 | комбіновані | | 26 | 0,15 | д) |

Керуючись даними таблиць 9.3, 9.4 та 9.5, потрібно.

1. Виписати початкові дані, необхідні для виконання завдання згідно з визначеним варіантом.

2. Для обраного виду товару, який завозиться в Україну, розрахувати його митну вартість в євро $MВ_{\text{євро}}$ та митну вартість в гривнях $MВ$ за курсом, який був встановлений Національним банком України на момент виконання завдання.

При цьому можна користуватись формулою:

$$MВ_{\text{євро}} = Ц_{\text{п}} \cdot N + ВТ + КВ + I_{\text{н}} \cdot N, \quad (9.8)$$

де $Ц_{\text{п}}$ – ціна покупки одиниці товару, зазначена в рахунку-фактурі, євро;

N – кількість одиниць товару, що завозиться в Україну, шт.;

$ВТ$ – витрати на транспортування товару до митного кордону України, євро;

$КВ$ – комісійні витрати на оформлення товару, євро;

$I_{\text{н}}$ – плата за використання інтелектуальної власності за одиницю товару, євро.

Митна вартість товару $MВ$ (в гривнях) розраховується за формулою:

$$MВ = MВ_{\text{євро}} \cdot K_{\text{євро-грн.}}, \quad (9.9)$$

де $MВ_{\text{євро}}$ – митна вартість товару, євро;

$K_{\text{євро}}$ – пряме котирування курсу гривні до євро на дату виконання завдання.

3. Керуючись даними таблиці 9.1, визначити вартість митного оформлення товарів, які завозяться на територію України. При цьому врахувати, де саме та в який час було проведене митне оформлення товарів.

4. Керуючись даними таблиці 9.2, визначити величину єдиного митного збору, що його повинен сплатити імпортер, за пропускання вантажу через митний кордон України та за проїзд транспортного засобу з товаром по території України.

5. Додаючи результати, отримані в пп. 3 та 4, розрахувати величину митних зборів $MЗ$ (в євро, а потім – в гривнях), яку повинен сплатити імпортер.

6. Враховуючи заданий спосіб розрахунку мита та задані в завданні ставки мита (формули 9.1 та/або 9.2), розрахувати величину ввізного мита M , яку повинен сплатити імпортер. Якщо ставки мита встановлені в євро, то спочатку розрахувати величину ввізного мита в євро, а потім перерахувати її в гривні за курсом Національного банку на момент проведення розрахунків.

7. Враховуючи заданий спосіб розрахунку акцизного збору та задані в завданні ставки акцизного збору (формули 9.3, 9.4, 9.5 та/або 9.6), розра-

хувати величину акцизного збору, що його повинен сплатити імпортер при ввезенні товарів в Україну.

8. Розрахувати величину доданої вартості ПДВ, яку повинен сплатити імпортер, завозячи товари в Україну.

9. Додаючи величини МЗ, М, А та ПДВ, розрахувати загальну величину митних платежів ЗМП, яку повинен сплатити імпортер, завозячи товари в Україну, тобто:

$$\text{ЗМП} = \text{МЗ} + \text{М} + \text{А} + \text{ПДВ}. \quad (9.10)$$

10. Розрахувати, яку частку γ складають митні платежі, що їх повинен сплатити імпортер при завезенні товарів в Україну, відносно митної вартості товару. При цьому можна користуватись формулою:

$$\gamma = \frac{\text{ЗМП}}{\text{МВ}} \cdot 100\%. \quad (9.11)$$

11. Зробити висновки.

9.3 Питання для самоконтролю

1. Що являє собою митне декларування товару? Які для цього використовуються документи?

2. Назвіть основні форми вантажних митних накладних. Поясніть їх призначення.

3. Поясніть структуру коду товару згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності.

4. Що являє собою митна вартість товару?

5. Назвіть та охарактеризуйте основні способи визначення митної вартості товару.

6. Як визначається країна походження товару? Чому це потрібно робити, здійснюючи імпортування товарів в Україну?

7. Назвіть види ставок, за якими розраховується величина мита у випадку переміщення товару через митний кордон України.

8. Які платежі відносяться до митних?

9. Що являє собою, із яких частин складається та як розраховується величина митних зборів?

10. Якими способами розраховується величина мита, що його повинен сплатити імпортер при завезенні товарів в Україну?

11. Якими способами розраховується величина акцизного збору, що його повинен сплатити імпортер при завезенні товарів в Україну?

12. Яким чином розраховується величина податку на додану вартість, що його повинен сплатити імпортер при завезенні товарів в Україну?

Тема. Оцінювання економічної ефективності участі суб'єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності (за загальними показниками)

Мета: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички з оцінювання економічної ефективності участі суб'єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності.

10.1 Теоретична частина

Оцінювання економічної ефективності участі суб'єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності – складна та відповідальна задача.

Мета оцінювання економічної ефективності:

- обґрунтування суб'єктом господарювання наявних пропозицій щодо закупівлі та продажу підприємством окремих видів продукції, комплексувальних виробів, сировини, палива і т. ін.;
- розроблення планів експорту та імпорту продукції на поточний період та перспективу;
- пошук та обґрунтування вибору надійних партнерів у бізнесі;
- оцінювання структури та напрямків експортної та імпортної діяльності суб'єкта господарювання тощо.

Для оцінювання ефективності участі суб'єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності потрібно визначитись з критерієм ефективності. Критерій – це головна ознака, за якою здійснюється оцінювання ефективності і яка повинна всебічно відтворювати її економічну сутність.

В умовах ринкової економіки загально визнаним критерієм економічної ефективності є *прибуток*, який отримує підприємство від своєї діяльності. Чим більше доходу (виручки) від реалізації продукції отримає підприємство при витрачанні якомога менших коштів на її виробництво, тим більшим буде прибуток, тим вищою буде ефективність будь-якої діяльності, у тому числі і зовнішньоекономічної.

Для оцінювання економічної ефективності використовуються відповідні абсолютні та відносні показники. До абсолютних показників відносяться показники *економічного ефекту*, які розраховуються як різниця між результатами діяльності та витратами на її здійснення. До відносних показників відносяться показники *економічної ефективності*, які розраховуються як відношення прибутку від діяльності до витрат на її здійснення і які відтворюються відносними величинами: процентами, частками тощо.

Розрахунок показників економічної ефективності базується на дотриманні таких принципів:

- всебічний облік всіх елементів витрат та результатів, який базується на документах оперативного, статистичного та бухгалтерського обліку;
- оцінювання витрат і результатів однаковими кількісними показниками;
- зведення різнотермінових витрат та результатів до одного моменту часу за допомогою операцій дисконтування або компаундингу;
- постійне зіставлення фактичних результатів з базовими для визначення поточного стану діяльності та опрацювання пропозицій щодо покращення економічної ситуації (якщо це потрібно).

В загальному вигляді оцінювання економічної ефективності від участі суб'єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності може бути зроблено в широкому та вузькому значенні цього слова.

Оцінювання економічної ефективності у *широкому значенні* передбачає визначення загальних економічних та фінансових показників діяльності суб'єкта господарювання до та після того, як він почав займатися зовнішньоекономічною діяльністю. Покращення цих показників буде свідчити про те, що така участь доцільна та ефективна, і навпаки.

Оцінювання економічної ефективності у *вузькому значенні* передбачає вивчення тих показників діяльності суб'єкта господарювання, які безпосередньо пов'язані з зовнішньоекономічною діяльністю і визначаються нею. Покращення цих показників буде свідчити про те, що суб'єкт господарювання підвищив ефективність окремих складових своєї діяльності за окремими напрямками. Якщо ці напрямки є значущими для суб'єкта, то участь у зовнішньоекономічній діяльності також буде доцільною та ефективною.

В загальному вигляді *оцінювання економічної ефективності* участі суб'єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності складається з 3-х основних етапів:

- а) розрахунок та аналіз загальних (основних) економічних та фінансових показників діяльності суб'єкта господарювання;
- б) розрахунок та аналіз специфічних показників діяльності суб'єкта господарювання, які безпосередньо пов'язані з зовнішньоекономічною діяльністю і визначаються нею;
- в) визначення факторів, що впливають на результати зовнішньоекономічної діяльності суб'єкта господарювання, аналіз їх впливу на ці результати та розроблення рекомендацій щодо покращення результатів зовнішньоекономічної діяльності.

В даному практичному завданні наголос зробимо на оцінюванні ефективності участі суб'єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності шляхом *аналізу основних економічних та фінансових показників роботи підприємства*.

З метою упорядкування подальших розрахунків сформулюємо основні поняття та визначимо основні показники, якими би будемо оперувати в подальшому (таблиця 10.1).

Таблиця 10.1 – Перелік та характеристика основних показників діяльності підприємства (за спрощеною схемою)

| Стаття фінансового звіту або балансу підприємства | Позначення | Характеристика статті звіту |
|---|------------|---|
| 1 | 2 | 2 |
| 1. Дохід (виручка) від реалізації (рядок 010, форма 2) | Д | Обсяг продажів (реалізації) продукції підприємством за певний період часу |
| 2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (рядок 035, форма 2) | ЧД | Різниця між доходом та непрямими податками на бізнес (податком на додану вартість, акцизним збором тощо) |
| 3. Валовий прибуток (рядок 050, форма 2) | ВП | Різниця між чистим доходом та сумою витрат на виробництво та реалізацію продукції (рядок 035 мінус рядок 040) |
| 4. Фінансові результати (прибуток або збитки) від операційної діяльності (рядок 100, форма 2) | ПО | Різниця між валовим прибутком та операційними витратами (адміністративними, витратами на збут тощо). |
| 5. Фінансові результати до оподаткування (або прибуток до оподаткування) (рядок 170, форма 2) | ПРДО | Прибуток від операційної діяльності мінус витрати від участі в капіталі. Якщо участь в капіталі дає доходи (наприклад, дивіденди), то їх потрібно додавати до прибутку |
| 6. Чистий прибуток (рядок 220, форма 2) | ЧП | Різниця між прибутком до оподаткування та величиною сплаченого підприємством податку на прибуток |
| 7. Активи підприємства (рядок 280, форма 1) | А | Майно і ресурси, які має підприємство і завдяки яким створюється прибуток |
| 8. Власний капітал (рядок 380, форма 1) | ВК | Майно і ресурси, які належать власникам підприємства |
| 9. Основний капітал (або необоротні активи) (рядок 080, форма 1) | ОК | Засоби виробництва, нематеріальні активи, які беруть участь в процесі виробництва протягом багатьох виробничих циклів, зберігають свою натуральну форму та переносять свою вартість на готовий продукт частинами, в міру зношення |

Продовження таблиці 10.2

| 1 | 2 | 2 |
|--|----|---|
| 10. Поточні активи (або оборотні активи) (рядок 260, форма 1) | ПА | <p><i>Поточні активи</i> – це ресурси підприємства, які відносно швидко можуть бути переведені в готівку.</p> <p>Це: гроші в касі та на банківському рахунку; цінні папери; кошти, які підприємству заборгували споживачі; матеріальні запаси (сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектувальні вироби); готова, але ще не реалізована продукція; попередньо сплачені рентні платежі, страхові внески, авансові платежі за товари й послуги</p> |
| 11. Поточні зобов'язання (пасиви) (рядок 620, форма 1) | ПЗ | <p><i>Поточні пасиви</i> – це зобов'язання підприємства, які мають бути сплачені протягом одного фінансового року.</p> <p>Це: кредиторська заборгованість підприємства іншим суб'єктам; заборгованість податковим органам; видатки, що нараховані, але ще не сплачені (нарахована, але не виплачена заробітна плата, проценти за кредити, страхові, пенсійні нарахування тощо)</p> |
| 12. Довгострокові зобов'язання (або довгострокові пасиви) (рядок 470, форма 1) | ДЗ | <p><i>Довгострокові пасиви</i> – зобов'язання підприємства, термін погашення яких перевищує один фінансовий рік. Це: векселі до оплати – це кошти, які підприємство позичило у банків та інших підприємств і приватних осіб; кредити, отримані під заставу майна та гарантії інших осіб</p> |
| 13. Пасиви (рядок 640, форма 1) | П | <p><i>Пасиви</i> – сума зобов'язань підприємства перед кредиторами, іншими підприємствами, організаціями, банками, власниками бізнесу</p> |

Розглянемо спочатку загальні показники діяльності підприємства, розрахунок та аналіз яких дозволить зробити висновок щодо економічної ефективності участі суб'єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності. На практиці, кількість таких показників може визначатись десят-

ками. Серед них: збільшення прибутку підприємства, підвищення рентабельності продукції (основного капіталу, власного капіталу), збільшення оборотності оборотних активів підприємства, підвищення конкурентоспроможності підприємства, покращення показників фінансового стану підприємства та інші. Найчастіше аналізуються такі показники.

1. Абсолютна зміна доходу (виручки) ΔD , що його отримує підприємство від реалізації продукції:

$$\Delta D = D_2 - D_1, \quad (10.1)$$

де D_2 – дохід (виручка) після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю, грн.;

D_1 – дохід (виручка) до участі підприємства у зовнішньоекономічній діяльності, грн.

Якщо $\Delta D > 0$, то участь суб'єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності буде доцільною та ефективною.

2. Відносна зміна доходу (виручки) $\Delta D(\%)$, що його отримує підприємство:

$$\Delta D(\%) = \frac{D_2 - D_1}{D_1} \cdot 100\%. \quad (10.2)$$

Чим більшою буде величина $\Delta D(\%)$, тим вищою є ефективність участі підприємства у зовнішньоекономічній діяльності.

3. Абсолютна зміна чистого доходу (виручки) $\Delta ЧД$, що його отримує підприємство від реалізації продукції:

$$\Delta ЧД = ЧД_2 - ЧД_1, \quad (10.3)$$

де $ЧД_2$ – чистий дохід (виручка) після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю, грн.;

$ЧД_1$ – чистий дохід (виручка), що його отримує підприємство до своєї участі у зовнішньоекономічній діяльності, грн.

Якщо $\Delta ЧД > 0$, то участь суб'єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності буде доцільною та ефективною.

4. Відносна зміна чистого доходу (виручки) $\Delta ЧД(\%)$ підприємства:

$$\Delta ЧД(\%) = \frac{ЧД_2 - ЧД_1}{ЧД_1} \cdot 100\%. \quad (10.4)$$

Чим більшою буде величина $\Delta ЧД(\%)$, тим вищою є ефективність участі підприємства у зовнішньоекономічній діяльності.

5. Абсолютна зміна валового прибутку $\Delta ВП$, що його отримує підприємство:

$$\Delta ВП = ВП_2 - ВП_1, \quad (10.5)$$

де $ВП_2$ – валовий прибуток, що його отримує підприємство після того, як почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю, грн.;

$ВП_1$ – валовий прибуток, що його отримувало підприємство до заняття зовнішньоекономічною діяльністю, грн.

Якщо $\Delta ПВ > 0$, то участь суб'єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності буде доцільною та ефективною.

6. Зміна коефіцієнта валового прибутку.

Коефіцієнт валового прибутку (або коефіцієнт ефективності продаж) показує рівень прибутковості в розрахунку на кожну гривню обсягу реалізації продукції підприємства. Даний показник характеризує максимальну (потенційну) дохідність виробничої діяльності підприємства і залежить від ціни на продукцію та витрат на її виробництво.

Коефіцієнт валового прибутку $K_{вп}$ розраховується за формулою:

$$K_{вп} = \frac{ВП}{ЧД} = \frac{ЧД - (ПР + НПР)}{ЧД}, \quad (10.6)$$

де $ВП$ – величина валового прибутку, грн.;

$ПР$ – величина прямих витрат на виробництво продукції, грн.;

$НПР$ – величина непрямих витрат на виробництво продукції, грн.;

$ЧД$ – величина чистого доходу (виручки), грн.

Зміна коефіцієнта валового прибутку $\Delta K_{вп}$ розраховується за формулою:

$$\Delta K_{вп} = (K_{вп2} - K_{вп1}), \quad (10.7)$$

де $K_{вп2}$ – коефіцієнт валового прибутку після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю;

$K_{вп1}$ – коефіцієнт валового прибутку до заняття підприємством зовнішньоекономічною діяльністю.

Зростання коефіцієнта валового прибутку свідчить про підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства після того, як воно почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю.

7. Абсолютна зміна прибутку від операційної діяльності $\Delta ПО$, що його отримує підприємство:

$$\Delta ПО = ПО_2 - ПО_1, \quad (10.8)$$

де $ПО_2$ – прибуток від операційної діяльності, що його отримує підприємство після того, як почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю, грн.;

$ПО_1$ – прибуток від операційної діяльності, що його отримувало підприємство до заняття зовнішньоекономічною діяльністю, грн..

Якщо $\Delta ПО > 0$, то така участь буде доцільною та ефективною.

8. Зміна коефіцієнта операційного прибутку.

Коефіцієнт операційного прибутку показує прибутковість діяльності підприємства з виробництва та реалізації продукції в розрахунку на кожну гривню обсягу реалізованої продукції. На даний показник не впливають особливості чинної системи оподаткування та доходи (витрати) підприємства від участі в капіталі.

Коефіцієнт операційного прибутку $K_{оп}$ розраховується за формулою:

$$K_{оп} = \frac{ПО}{ЧД} = \frac{ЧД - (ПР + НПР + ОВ)}{ЧД}, \quad (10.9)$$

де $ПО$ – величина прибутку від операційної діяльності, грн.;

$ПР$ – величина прямих витрат на виробництво продукції, грн.;

$НПР$ – величина непрямих витрат на виробництво продукції, грн.;

$ОВ$ – величина операційних витрат, грн.;

$ЧД$ – величина чистого доходу (виручки), грн.

Зміна коефіцієнта операційного прибутку $\Delta K_{оп}$ розраховується за формулою:

$$\Delta K_{оп} = (K_{оп2} - K_{оп1}), \quad (10.10)$$

де $K_{оп2}$ – коефіцієнт операційного прибутку після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю;

$K_{оп1}$ – коефіцієнт операційного прибутку до заняття підприємством зовнішньоекономічною діяльністю.

Зростання коефіцієнта операційного прибутку свідчить про підвищення ефективності виробничої, збутової тощо діяльності підприємства після того, як воно почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю.

9. Абсолютна зміна прибутку до оподаткування $\Delta ПРДО$, що його отримує підприємство:

$$\Delta ПРДО = ПРДО_2 - ПРДО_1, \quad (10.11)$$

де $ПРДО_2$ – прибуток до оподаткування, що його отримує підприємство після того, як почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю, грн.;

$ПРДО_1$ – прибуток до оподаткування, що його отримувало підприємство до заняття зовнішньоекономічною діяльністю, грн..

Якщо $\Delta\text{ПРДО} > 0$, то участь суб'єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності буде доцільною та ефективною.

10. Зміна коефіцієнта прибутку до оподаткування.

Коефіцієнт прибутку до оподаткування показує реальну прибутковість підприємства від виробничої діяльності, діяльності з реалізації продукції тощо та участі в капіталі (наприклад, у випадку, коли підприємство отримало кредит).

Коефіцієнт прибутку до оподаткування $K_{\text{прдо}}$ розраховується за формулою:

$$K_{\text{прдо}} = \frac{\text{ПРДО}}{\text{ЧД}} = \frac{\text{ЧД} - (\text{ПР} + \text{НПР} + \text{ОВ} + \text{ФД})}{\text{ЧД}}, \quad (10.12)$$

де ПРДО – величина прибутку до оподаткування, грн.;

ПР – величина прямих витрат на виробництво продукції, грн.;

НПР – величина непрямих витрат на виробництво продукції, грн.;

ОВ – величина операційних витрат, грн.;

ФД – величина фінансових витрат підприємства від участі в капіталі, грн. Якщо участь в капіталі дає дохід, то його потрібно підставляти в формулу зі знаком мінус;

ЧД – величина чистого доходу (виручки), грн.

Зміна коефіцієнта прибутку до оподаткування $\Delta K_{\text{прдо}}$ розраховується за формулою:

$$\Delta K_{\text{прдо}} = (K_{\text{прдо}2} - K_{\text{прдо}1}), \quad (10.13)$$

де $K_{\text{прдо}2}$ – коефіцієнт прибутку до оподаткування після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю;

$K_{\text{прдо}1}$ – коефіцієнт прибутку до оподаткування до заняття підприємством зовнішньоекономічною діяльністю.

Зростання коефіцієнта прибутку до оподаткування свідчить про підвищення ефективності виробничої, збутової тощо діяльності підприємства після того, як воно почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю.

11. Абсолютна зміна чистого прибутку $\Delta\text{ЧП}$, який отримує підприємство:

$$\Delta\text{ЧП} = \text{ЧП}_2 - \text{ЧП}_1. \quad (10.14)$$

де ЧП_2 – чистий прибуток, що його отримало підприємство після того, як почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю, грн.;

ЧП_1 – чистий прибуток, що його отримувало підприємство до заняття зовнішньоекономічною діяльністю, грн.

Якщо $\Delta\text{ЧВ} > 0$, то така участь буде доцільною та ефективною.

12. Зміна коефіцієнта чистого прибутку.

Коефіцієнт чистого прибутку характеризує кінцеву реальну прибутковість діяльності підприємства. Коефіцієнт чистого прибутку $K_{\text{чп}}$ розраховується за формулою:

$$K_{\text{чп}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЧД}} = \frac{\text{ПРДО} - \text{ПП}}{\text{ЧД}}, \quad (10.15)$$

де ПРДО – величина прибутку до оподаткування, грн.;

ПП – величина сплаченого підприємством податку на прибуток, грн.;

ЧД – величина чистого доходу (виручки), грн.

Зміна коефіцієнта чистого прибутку $\Delta K_{\text{чп}}$ розраховується за формулою:

$$\Delta K_{\text{чп}} = (K_{\text{чп2}} - K_{\text{чп1}}), \quad (10.16)$$

де $K_{\text{чп2}}$ – коефіцієнт чистого прибутку після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю;

$K_{\text{чп1}}$ – коефіцієнт чистого прибутку до заняття підприємством зовнішньоекономічною діяльністю.

Зростання коефіцієнта чистого прибутку свідчить про реальне підвищення ефективності роботи підприємства після того, як воно почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю.

13. Зміна витрат підприємства на виробництво та реалізацію продукції в розрахунку на 1 грн. чистого доходу (виручки).

Витрати підприємства в розрахунку на 1 грн. чистого доходу (виручки) V розраховуються за формулою:

$$V = \frac{\text{ПР} + \text{НПР} + \text{ОВ} + \text{ФД}}{\text{ЧД}} = \frac{(\text{ЧД} - \text{ПРДО})}{\text{ЧД}}. \quad (10.17)$$

де ПР – величина прямих витрат на виробництво продукції, грн.;

НПР – величина непрямих витрат на виробництво продукції, грн.;

ОВ – величина операційних витрат, грн.;

ФД – величина фінансових витрат підприємства від участі в капіталі, грн. Якщо участь в капіталі дає дохід, то його потрібно підставляти в формулу зі знаком мінус;

ЧД – величина чистого доходу (виручки), грн.

Зміна витрат підприємства в розрахунку на 1 грн. чистого доходу ΔV розраховується за формулою:

$$\Delta V = (V_2 - V_1), \quad (10.18)$$

де B_2 – витрати підприємства на виробництво та реалізацію продукції на 1 грн. чистого доходу після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю, грн./грн.;

B_1 – коефіцієнт чистого прибутку до заняття підприємством зовнішньоекономічною діяльністю, грн./грн.

Зменшення витрат підприємства на виробництво та реалізацію продукції в розрахунку на 1 грн. чистого доходу (виручки) свідчить про те, що в результаті участі у зовнішньоекономічній діяльності ефективність роботи підприємства підвищилась.

14. Зміна рентабельності продукції підприємства.

Рентабельність продукції підприємства $R_{пр}$ розраховується за формулою:

$$R_{пр} = \frac{\text{ПРДО}}{\text{ПР} + \text{НПР} + \text{ОВ} + \text{ФД}} \cdot 100\%, \quad (10.19)$$

де ПРДО – величина прибутку до оподаткування, грн.;

ПР – величина прямих витрат на виробництво продукції, грн.;

НПР – величина непрямих витрат на виробництво продукції, грн.;

ОВ – величина операційних витрат, грн.;

ФД – величина фінансових витрат підприємства від участі в капіталі, грн. Якщо участь в капіталі дає дохід, то його потрібно підставляти в формулу зі знаком мінус;

ЧД – величина чистого доходу (виручки), грн.

Зміна рентабельності продукції підприємства $\Delta R_{пр}$ розраховується за формулою:

$$\Delta R_{пр} = (R_{пр2} - R_{пр1}), \quad (10.20)$$

де $R_{пр2}$ – рентабельність продукції підприємства після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю, %;

$R_{пр1}$ – рентабельність продукції підприємства до заняття підприємством зовнішньоекономічною діяльністю, %.

Підвищення рентабельності продукції свідчить про покращення результатів діяльності підприємства від участі у зовнішньоекономічній діяльності.

15. Зміна рентабельності активів підприємства.

Рентабельність активів підприємства R_a розраховується за формулою:

$$R_a = \frac{\text{ВП(ПРДО, ЧП)}}{A} \cdot 100\%, \quad (10.21)$$

де ВП(ПРДО, ЧП) – величина валового прибутку (або величина прибутку до оподаткування, або величина чистого прибутку), грн.;

A – величина активів підприємства, грн.

Зміна рентабельності активів підприємства ΔP_a розраховується за формулою:

$$\Delta P_a = (P_{a2} - P_{a1}), \quad (10.22)$$

де P_{a2} – рентабельність активів підприємства після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю, %;

P_{a1} – рентабельність продукції підприємства до заняття підприємством зовнішньоекономічною діяльністю, %.

Підвищення рентабельності активів свідчить про покращення результатів діяльності підприємства від участі у зовнішньоекономічній діяльності, тобто кожна гривня вкладеного в справу капіталу стала давати більшу віддачу.

16. Зміна рентабельності власного капіталу.

Рентабельність власного капіталу підприємства $P_{вк}$ розраховується за формулою:

$$P_{вк} = \frac{\text{ВП(ПРДО, ЧП)}}{\text{ВК}} \cdot 100\%, \quad (10.23)$$

де $ВК$ – величина власного капіталу підприємства, грн.

Зміна рентабельності власного капіталу підприємства $\Delta P_{вк}$ розраховується за формулою:

$$\Delta P_{вк} = (P_{вк2} - P_{вк1}), \quad (10.24)$$

де $P_{вк2}$ – рентабельність власного капіталу підприємства після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю, %;

$P_{вк1}$ – рентабельність власного капіталу підприємства до заняття підприємством зовнішньоекономічною діяльністю, %.

Підвищення рентабельності власного капіталу свідчить про покращення результатів діяльності підприємства від участі у зовнішньоекономічній діяльності, тобто кожна гривня засновників (власників) підприємства, вкладена в справу, стала давати більшу віддачу.

17. Зміна рентабельності основного капіталу (необоротних активів).

Рентабельність основного капіталу підприємства $P_{ок}$ розраховується за формулою:

$$P_{ок} = \frac{\text{ВП(ПРДО, ЧП)}}{\text{ОК}} \cdot 100\%, \quad (10.25)$$

де $ОК$ – величина основного капіталу (необоротних активів) підприємства, грн.

Зміна рентабельності основного капіталу підприємства $\Delta P_{ок}$ розраховується за формулою:

$$\Delta P_{ок} = (P_{ок2} - P_{ок1}), \quad (10.26)$$

де $P_{ок2}$ – рентабельність основного капіталу після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю, %;

$P_{ок1}$ – рентабельність основного капіталу до заняття підприємством зовнішньоекономічною діяльністю, %.

Підвищення рентабельності основного капіталу (необоротних активів) свідчить про покращення результатів діяльності підприємства від участі у зовнішньоекономічній діяльності, тобто кожна гривня, вкладена в основний капітал: будівлі, обладнання тощо, стала давати більшу віддачу.

18. Зміна коефіцієнта поточної (або загальної) ліквідності підприємства.

Ліквідність – це здатність підприємства (протягом певного терміну) трансформувати свої активи в гроші. Коефіцієнт поточної (або загальної) ліквідності $K_{пл}$ розраховується за формулою:

$$K_{пл} = \frac{ПА}{ПЗ}, \quad (10.27)$$

де ПА – величина поточних активів підприємства, грн.;

ПЗ – величина поточних пасивів (зобов'язань) підприємства, грн.

Зміна коефіцієнта поточної ліквідності підприємства $\Delta K_{пл}$ розраховується за формулою:

$$\Delta K_{пл} = (K_{пл2} - K_{пл1}), \quad (10.28)$$

де $K_{пл2}$ – коефіцієнт поточної ліквідності підприємства після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю;

$K_{пл1}$ – коефіцієнт поточної ліквідності підприємства до заняття підприємством зовнішньоекономічною діяльністю.

Чим вищий коефіцієнт ліквідності – тим більша здатність підприємства виконати свої фінансові зобов'язання. Вважається прийнятним, коли $K_{пл} > 1,0$. Краще, коли $K_{пл} \geq 2,0$. Це означає, що поточні активи підприємства повинні хоча б в два рази перевищувати його поточні зобов'язання.

Збільшення коефіцієнта ліквідності свідчить про покращення результатів діяльності підприємства від участі у зовнішньоекономічній діяльності.

19. Зміна коефіцієнта платоспроможності підприємства. Підприємство вважається платоспроможним, якщо воно здатне виконувати свої коротко- та довгострокові зобов'язання, використовуючи власні активи.

Коефіцієнт платоспроможності підприємства $K_{плат}$ розраховується за формулою:

$$K_{плат} = \frac{ВК}{ПЗ + ДЗ}, \quad (10.29)$$

де ВК – величина власного капіталу підприємства, грн.;
ПЗ – величина поточних пасивів (зобов'язань) підприємства, грн.;
ДЗ – величина довгострокових пасивів (зобов'язань) підприємства,
грн.

Зміна коефіцієнта платоспроможності підприємства $\Delta K_{\text{плат}}$ розраховується за формулою:

$$\Delta K_{\text{плат}} = (K_{\text{плат}2} - K_{\text{плат}1}), \quad (10.30)$$

де $K_{\text{плат}2}$ – коефіцієнт платоспроможності підприємства після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю;

$K_{\text{плат}1}$ – коефіцієнт платоспроможності підприємства до заняття підприємством зовнішньоекономічною діяльністю.

Чим вищий коефіцієнт платоспроможності – тим більша здатність підприємства виконати свої фінансові зобов'язання. Вважається прийнятним, коли $K_{\text{плат}} > 2,0$. Це означає, що власний капітал підприємства повинен хоча б в два рази перевищувати його загальні зобов'язання.

Збільшення коефіцієнта платоспроможності свідчить про покращення результатів діяльності підприємства від участі у зовнішньоекономічній діяльності.

20. Зміна фінансового стану підприємства.

Для оцінювання фінансового стану підприємства можна використати коефіцієнт фінансової незалежності $K_{\text{фн}}$, коефіцієнт фінансової стійкості і т. ін. Так, *коефіцієнт фінансової незалежності $K_{\text{фн}}$ розраховується за формулою:*

$$K_{\text{фн}} = \frac{\text{ВК}}{\text{П}}, \quad (10.31)$$

де ВК – величина власного капіталу підприємства, грн.;

П – величина пасивів підприємства, грн.

Коефіцієнт фінансової незалежності показує, яка частка власного капіталу є в усіх джерелах фінансування підприємства. Коефіцієнт фінансової незалежності повинен бути більше 0,5 ($K_{\text{фн}} > 0,5$).

Зміна коефіцієнта фінансової незалежності $\Delta K_{\text{фн}}$ розраховується за формулою:

$$\Delta K_{\text{фн}} = (K_{\text{фн}2} - K_{\text{фн}1}), \quad (10.32)$$

де $K_{\text{фн}2}$ – коефіцієнт фінансової незалежності після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю;

$K_{\text{фн}1}$ – коефіцієнт фінансової незалежності до заняття підприємством зовнішньоекономічною діяльністю.

Збільшення коефіцієнта фінансової незалежності свідчить про покращення результатів діяльності підприємства від участі у зовнішньоекономічній діяльності.

Коефіцієнт фінансової стійкості (або *коефіцієнт заборгованості* $K_{\text{заб}}$) розраховується за формулою:

$$K_{\text{заб}} = \frac{\text{ПЗ} + \text{ДЗ}}{A}, \quad (10.33)$$

де ПЗ – величина поточних пасивів (зобов'язань) підприємства, грн.;
ДЗ – величина довгострокових пасивів (зобов'язань) підприємства, грн.

A – величина активів підприємства, грн.

Бажано, щоб коефіцієнт заборгованості не перевищував 0,5, тобто $K_{\text{заб}} \leq 0,5$.

Зміна коефіцієнта заборгованості $\Delta K_{\text{заб}}$ розраховується за формулою:

$$\Delta K_{\text{заб}} = (K_{\text{заб}2} - K_{\text{заб}1}), \quad (10.34)$$

де $K_{\text{заб}2}$ – коефіцієнт заборгованості після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю;

$K_{\text{заб}1}$ – коефіцієнт заборгованості до заняття підприємством зовнішньоекономічною діяльністю.

Зменшення коефіцієнта заборгованості свідчить про покращення результатів діяльності підприємства від участі у зовнішньоекономічній діяльності.

21. Зміна ділової активності підприємства.

Для ділової активності підприємства вважається добрим, коли витримується таке співвідношення, яке носить назву „золоте правило економіки”:

$$\frac{\text{ПРДО}_2}{\text{ПРДО}_1} > \frac{\text{ЧД}_2}{\text{ЧД}_1} > \frac{A_2}{A_1} > 1,0, \quad (10.35)$$

де ПРДО – прибуток до оподаткування, грн.;

ЧД – чистий дохід, грн.;

A – валюта балансу (або актив балансу), грн.;

„1” – значення відповідного показника до участі підприємства у зовнішньоекономічній діяльності;

„2” – значення відповідного показника після того, як підприємство почало брати участь у зовнішньоекономічній діяльності.

Якщо виконується дане співвідношення, то це означає, ділова активність підприємства зростає. В порівнянні зі зростанням економічного потенціалу (або величини авансованого капіталу) обсяг реалізації продукції

зростає більшими темпами (що свідчить про ефективне використання ресурсів), а прибуток зростає ще більшими темпами, що свідчить про відносне зниження витрат на виробництво.

Для оцінювання економічної ефективності участі суб'єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності можуть бути використані й інші показники.

Серед них: продуктивність праці, фондівдача, завантаження виробничих потужностей підприємства, обертання оборотних активів підприємства, найрізноманітніші показники конкурентоспроможності, фінансового стану підприємства тощо.

Рішення з цього приводу приймає керівник підприємства в залежності від конкретної економічної ситуації, що склалася на підприємстві та в галузі, мети проведення аналізу, змісту задач, що ставляться перед підприємством на поточний та перспективний період часу тощо.

10.2 Завдання для самостійного виконання

Українське підприємство виготовляло певну продукцію та реалізовувало її на ринку, отримуючи відповідний прибуток. Значення основних статей звітів із форми № 1 (баланс) та форми № 2 (фінансові результати) діяльності підприємства до заняття ним зовнішньоекономічною діяльністю наведені в таблиці 10.2 (рядок „до”).

В певний момент часу підприємство взяло кредит, перебудувало виробництво, освоїло нові види продукції, підвищило її конкурентоспроможність, провело маркетингові дослідження і почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю. Ця діяльність полягала в експорті власної продукції та імпорті необхідних для виробництва комплектувальних виробів.

В результаті цього економічні та фінансові показники діяльності підприємства змінилися. Так, зменшилися прямі та непрямі витрати на виробництво продукції, збільшилися операційні витрати (через те, що підприємство взяло в оренду додаткові приміщення і т.ін.). Зросли витрати від участі в капіталі через те, що підприємство почало сплачувати проценти за отриманий кредит.

Значення основних статей звітів із форми № 1 (баланс) та форми № 2 (фінансові результати) після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю, також наведені в таблиці 4.2 (рядок „після”).

Керуючись даними таблиці 10.2, для кожного із заданих періодів часу діяльності підприємства („до” та „після”) потрібно.

1. Розрахувати абсолютну ΔD та відносну $\Delta D\%$ зміну доходу (виручки), що його отримало підприємство від реалізації продукції.

Таблиця 10.2 – Початкові дані для виконання завдання (в млн. грн.)

| Варіант | Період часу | Д | ЧД | ПР+НПР | ОВ | ФД | λ , % | А (актив) | | | П (пасив) | | | |
|---------|-------------|------|------|--------|------|------|---------------|-----------|------|------|-----------|------|------|------|
| | | | | | | | | А | ОК | ПА | П | ВК | ПЗ | ДЗ |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 1 | До | 1,4 | 1,0 | 0,56 | 0,2 | 0,1 | - | 1,0 | 0,6 | 0,2 | 1,0 | 0,7 | 0,17 | 0,12 |
| | Після | 1,7 | 1,3 | 0,6 | 0,21 | 0,11 | 28 | 1,05 | 0,63 | 0,23 | 1,05 | 0,7 | 0,18 | 0,14 |
| 2 | До | 1,41 | 1,1 | 0,58 | 0,21 | 0,11 | - | 1,2 | 0,7 | 0,21 | 1,2 | 0,8 | 0,21 | 0,14 |
| | Після | 1,73 | 1,32 | 0,6 | 0,23 | 0,13 | 29 | 1,22 | 0,73 | 0,25 | 1,22 | 0,8 | 0,22 | 0,15 |
| 3 | До | 1,5 | 1,2 | 0,6 | 0,25 | 0,12 | - | 1,3 | 0,76 | 0,3 | 1,3 | 0,85 | 0,17 | 0,16 |
| | Після | 1,84 | 1,5 | 0,5 | 0,29 | 0,15 | 28 | 1,38 | 0,8 | 0,31 | 1,38 | 0,85 | 0,19 | 0,18 |
| 4 | До | 1,6 | 1,3 | 0,7 | 0,28 | 0,14 | - | 1,4 | 0,8 | 0,38 | 1,4 | 0,9 | 0,22 | 0,18 |
| | Після | 1,7 | 1,4 | 0,6 | 0,30 | 0,16 | 25 | 1,5 | 0,95 | 0,45 | 1,5 | 0,9 | 0,24 | 0,21 |
| 5 | До | 1,7 | 1,4 | 0,8 | 0,29 | 0,13 | - | 1,5 | 1,0 | 0,42 | 1,5 | 1,0 | 0,25 | 0,18 |
| | Після | 2,0 | 1,7 | 0,7 | 0,34 | 0,17 | 26 | 1,6 | 1,05 | 0,44 | 1,6 | 1,0 | 0,26 | 0,19 |
| 6 | До | 1,8 | 1,5 | 0,9 | 0,26 | 0,16 | - | 1,6 | 1,1 | 0,37 | 1,6 | 1,1 | 0,27 | 0,22 |
| | Після | 2,1 | 1,81 | 0,85 | 0,28 | 0,22 | 27 | 1,7 | 1,2 | 0,39 | 1,7 | 1,1 | 0,28 | 0,23 |
| 7 | До | 1,41 | 1,0 | 0,56 | 0,2 | 0,1 | - | 1,0 | 0,6 | 0,2 | 1,0 | 0,7 | 0,17 | 0,12 |
| | Після | 1,71 | 1,3 | 0,51 | 0,21 | 0,11 | 28 | 1,05 | 0,63 | 0,23 | 1,05 | 0,7 | 0,18 | 0,14 |
| 8 | До | 1,42 | 1,13 | 0,58 | 0,20 | 0,11 | - | 1,25 | 0,7 | 0,21 | 1,25 | 0,8 | 0,21 | 0,14 |
| | Після | 1,73 | 1,35 | 0,52 | 0,22 | 0,13 | 22 | 1,28 | 0,73 | 0,25 | 1,28 | 0,8 | 0,22 | 0,15 |
| 9 | До | 1,51 | 1,23 | 0,61 | 0,23 | 0,13 | - | 1,33 | 0,76 | 0,3 | 1,33 | 0,85 | 0,17 | 0,16 |
| | Після | 1,85 | 1,54 | 0,51 | 0,27 | 0,16 | 23 | 1,39 | 0,8 | 0,31 | 1,39 | 0,85 | 0,19 | 0,18 |
| 10 | До | 1,61 | 1,33 | 0,71 | 0,26 | 0,15 | - | 1,42 | 0,8 | 0,38 | 1,42 | 0,9 | 0,21 | 0,18 |
| | Після | 1,71 | 1,44 | 0,61 | 0,31 | 0,17 | 24 | 1,53 | 0,95 | 0,45 | 1,53 | 0,9 | 0,23 | 0,21 |
| 11 | До | 1,72 | 1,43 | 0,81 | 0,28 | 0,14 | - | 1,54 | 1,0 | 0,42 | 1,54 | 1,0 | 0,25 | 0,17 |
| | Після | 2,05 | 1,74 | 0,71 | 0,33 | 0,16 | 21 | 1,62 | 1,05 | 0,44 | 1,62 | 1,0 | 0,26 | 0,18 |
| 12 | До | 1,83 | 1,55 | 0,91 | 0,27 | 0,17 | - | 1,68 | 1,1 | 0,37 | 1,68 | 1,1 | 0,26 | 0,21 |
| | Після | 2,14 | 1,85 | 0,87 | 0,29 | 0,21 | 20 | 1,78 | 1,2 | 0,39 | 1,78 | 1,1 | 0,27 | 0,22 |
| 13 | До | 1,44 | 1,06 | 0,6 | 0,2 | 0,11 | - | 1,31 | 0,66 | 0,22 | 1,31 | 0,72 | 0,17 | 0,14 |
| | Після | 1,74 | 1,36 | 0,56 | 0,21 | 0,12 | 20 | 1,35 | 0,7 | 0,23 | 1,35 | 0,72 | 0,18 | 0,15 |
| 14 | До | 2,42 | 2,13 | 1,63 | 0,25 | 0,09 | - | 2,29 | 1,68 | 0,51 | 2,29 | 1,8 | 0,21 | 0,14 |
| | Після | 2,73 | 2,35 | 1,6 | 0,36 | 0,10 | 22 | 2,38 | 1,69 | 0,55 | 2,38 | 1,8 | 0,22 | 0,15 |
| 15 | До | 2,51 | 2,23 | 1,61 | 0,23 | 0,13 | - | 2,33 | 1,76 | 0,3 | 2,33 | 1,55 | 0,17 | 0,16 |
| | Після | 2,85 | 2,54 | 1,51 | 0,27 | 0,16 | 23 | 2,39 | 1,8 | 0,31 | 2,39 | 1,55 | 0,19 | 0,18 |
| 16 | До | 2,61 | 2,33 | 1,71 | 0,26 | 0,15 | - | 2,42 | 1,8 | 0,38 | 2,42 | 1,5 | 0,21 | 0,18 |
| | Після | 2,71 | 2,44 | 1,61 | 0,31 | 0,17 | 24 | 2,53 | 1,95 | 0,45 | 2,53 | 1,5 | 0,23 | 0,25 |
| 17 | До | 2,72 | 2,43 | 2,81 | 0,28 | 0,14 | - | 2,54 | 2,0 | 0,42 | 2,54 | 1,55 | 0,25 | 0,17 |
| | Після | 3,05 | 2,74 | 2,71 | 0,33 | 0,16 | 21 | 2,62 | 2,05 | 0,44 | 2,62 | 1,55 | 0,26 | 0,18 |
| 18 | До | 2,83 | 2,55 | 1,81 | 0,27 | 0,17 | - | 2,68 | 2,1 | 0,37 | 2,68 | 1,61 | 0,26 | 0,31 |
| | Після | 3,14 | 2,85 | 1,77 | 0,29 | 0,21 | 20 | 2,78 | 2,2 | 0,39 | 2,78 | 1,61 | 0,27 | 0,32 |
| 19 | До | 3,42 | 3,13 | 2,28 | 0,20 | 0,11 | - | 3,25 | 2,7 | 0,41 | 3,25 | 2,1 | 0,21 | 0,34 |
| | Після | 3,73 | 3,35 | 2,32 | 0,22 | 0,13 | 22 | 3,28 | 2,73 | 0,45 | 3,28 | 2,1 | 0,22 | 0,35 |
| 20 | До | 1,69 | 1,34 | 0,63 | 0,23 | 0,13 | - | 1,53 | 0,86 | 0,44 | 1,53 | 0,95 | 0,17 | 0,26 |
| | Після | 1,99 | 1,67 | 0,52 | 0,27 | 0,28 | 23 | 1,59 | 0,89 | 0,47 | 1,59 | 0,95 | 0,19 | 0,28 |
| 21 | До | 1,63 | 1,38 | 0,72 | 0,26 | 0,15 | - | 1,52 | 0,86 | 0,38 | 1,52 | 0,95 | 0,21 | 0,18 |
| | Після | 1,73 | 1,49 | 0,61 | 0,31 | 0,17 | 24 | 1,59 | 0,95 | 0,45 | 1,59 | 0,95 | 0,23 | 0,21 |

Продовження таблиці 10.2

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
|----|-------|------|------|------|------|------|----|------|------|------|------|------|------|------|
| 22 | До | 1,75 | 1,53 | 0,83 | 0,28 | 0,15 | - | 1,64 | 1,1 | 0,42 | 1,64 | 1,0 | 0,25 | 0,17 |
| | Після | 2,09 | 1,84 | 0,71 | 0,33 | 0,16 | 21 | 1,72 | 1,15 | 0,44 | 1,72 | 1,0 | 0,26 | 0,18 |
| 23 | До | 1,84 | 1,65 | 0,91 | 0,27 | 0,18 | - | 1,69 | 1,11 | 0,37 | 1,69 | 1,12 | 0,26 | 0,21 |
| | Після | 2,15 | 1,95 | 0,87 | 0,29 | 0,22 | 20 | 1,79 | 1,21 | 0,39 | 1,79 | 1,12 | 0,27 | 0,22 |
| 24 | До | 1,54 | 1,09 | 0,61 | 0,21 | 0,11 | - | 1,36 | 0,66 | 0,22 | 1,36 | 0,74 | 0,17 | 0,14 |
| | Після | 1,79 | 1,41 | 0,56 | 0,22 | 0,12 | 20 | 1,39 | 0,7 | 0,23 | 1,39 | 0,74 | 0,18 | 0,15 |
| 25 | До | 1,9 | 1,4 | 0,76 | 0,2 | 0,1 | - | 1,5 | 0,9 | 0,4 | 1,5 | 0,9 | 0,27 | 0,12 |
| | Після | 2,2 | 1,8 | 0,66 | 0,21 | 0,15 | 28 | 1,55 | 0,93 | 0,43 | 1,55 | 0,9 | 0,28 | 0,14 |
| 26 | До | 1,91 | 1,5 | 0,8 | 0,31 | 0,11 | - | 1,6 | 1,1 | 0,31 | 1,6 | 1,1 | 0,21 | 0,14 |
| | Після | 2,23 | 1,82 | 0,7 | 0,33 | 0,13 | 29 | 1,7 | 1,23 | 0,35 | 1,7 | 1,23 | 0,22 | 0,17 |
| 27 | До | 2,0 | 1,6 | 0,9 | 0,25 | 0,12 | - | 1,5 | 0,96 | 0,3 | 1,5 | 1,0 | 0,17 | 0,21 |
| | Після | 2,34 | 1,9 | 0,8 | 0,29 | 0,25 | 28 | 1,6 | 1,08 | 0,31 | 1,6 | 1,0 | 0,19 | 0,28 |
| 28 | До | 1,9 | 1,6 | 0,95 | 0,28 | 0,14 | - | 1,8 | 1,1 | 0,58 | 1,8 | 1,2 | 0,32 | 0,18 |
| | Після | 2,0 | 1,7 | 0,9 | 0,30 | 0,16 | 25 | 1,9 | 1,15 | 0,55 | 1,9 | 1,2 | 0,34 | 0,21 |
| 29 | До | 2,2 | 1,9 | 1,2 | 0,29 | 0,13 | - | 1,9 | 1,0 | 0,62 | 1,9 | 1,3 | 0,35 | 0,18 |
| | Після | 2,5 | 2,2 | 1,1 | 0,34 | 0,17 | 26 | 1,98 | 1,05 | 0,64 | 1,98 | 1,3 | 0,36 | 0,19 |
| 30 | До | 2,3 | 1,9 | 1,3 | 0,26 | 0,16 | - | 1,9 | 1,5 | 0,32 | 1,9 | 1,3 | 0,27 | 0,32 |
| | Після | 2,6 | 2,2 | 1,25 | 0,38 | 0,22 | 27 | 1,95 | 1,56 | 0,35 | 1,95 | 1,3 | 0,28 | 0,33 |

2. Розрахувати абсолютну $\Delta\text{ЧД}$ та відносну $\Delta\text{ЧД}\%$ зміну чистого доходу (виручки), що його отримало підприємство від реалізації продукції.

3. Розрахувати величину валового прибутку ВП до та після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю.

4. Розрахувати зміну валового прибутку $\Delta\text{ВП}$, що його отримало підприємство.

5. Розрахувати коефіцієнт валового прибутку $K_{\text{вп}}$ до та після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю.

6. Розрахувати величину прибутку від операційної діяльності ПО до та після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю.

7. Розрахувати зміну прибутку від операційної діяльності $\Delta\text{ПО}$, що його отримало підприємство.

8. Розрахувати коефіцієнт операційного прибутку $K_{\text{оп}}$ до та після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю.

9. Розрахувати величину прибутку до оподаткування ПРДО до та після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю.

10. Розрахувати зміну прибутку до оподаткування $\Delta\text{ПРДО}$, що його отримало підприємство.

11. Розрахувати коефіцієнт прибутку до оподаткування $K_{\text{прдо}}$ до та після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю.

12. Розрахувати величину податку на прибуток ПП, який повинно сплачувати підприємство, до та після того, як воно почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю. Для цього скористатися формулою:

$$\text{ПП} = \frac{\text{ПРДО} \cdot \lambda}{100}, \text{ де } \lambda - \text{ставка оподаткування, \%}.$$

13. Розрахувати величину чистого прибутку ЧП до та після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю.

14. Розрахувати зміну чистого прибутку $\Delta\text{ЧП}$, що його отримало підприємство.

15. Розрахувати коефіцієнт чистого прибутку $K_{\text{чп}}$ до та після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю.

16. Розрахувати витрати підприємства на виробництво та реалізацію продукції в розрахунку на 1 гривню чистого доходу (В) до та після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю.

17. Розрахувати рентабельність продукції $R_{\text{пр}}$ до та після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю.

18. Розрахувати рентабельність активів підприємства R_a до та після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю.

19. Розрахувати рентабельність власного капіталу $R_{\text{вк}}$ до та після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю.

20. Розрахувати рентабельність основного капіталу $R_{\text{ок}}$ до та після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю.

21. Розрахувати коефіцієнт поточної ліквідності підприємства $K_{\text{пл}}$ до та після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю.

22. Розрахувати коефіцієнт платоспроможності підприємства $K_{\text{плат}}$ до та після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю.

23. Розрахувати коефіцієнт фінансової незалежності $K_{\text{фн}}$ до та після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю.

24. Розрахувати коефіцієнт заборгованості підприємства $K_{\text{заб}}$ до та після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю.

25. Розрахувати зміну ділової активності підприємства до та після того, як підприємство почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю.

26. Звести всі розраховані показники та коефіцієнти до таблиці та зробити висновок щодо того покращилась чи не покращилась діяльність підприємства після того, як воно почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю.

10.3 Питання для самоконтролю

1. Дайте порівняльну характеристику таких понять, як „економічний ефект” та „економічна ефективність” участі суб’єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності.
2. Назвіть принципи, на основі яких здійснюється розрахунок показників економічної ефективності участі суб’єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності.
3. Поясніть різницю оцінювання ефективності участі суб’єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності у широкому та вузькому значенні.
4. Охарактеризуйте основні етапи оцінювання ефективності участі суб’єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності.
5. Поясніть суть, значення та механізм розрахунку показників, за якими можна здійснити оцінювання ефективності участі суб’єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності.
6. Як розраховується коефіцієнт чистого прибутку підприємства?
7. Як розраховуються витрати підприємства на виробництво та реалізацію продукції в розрахунку на 1 гривню чистого доходу.
8. Як розраховується рентабельність продукції підприємства?
9. Як розраховується рентабельність активів підприємства?
10. Як розраховується рентабельність власного капіталу підприємства?
11. Як розраховується рентабельність основного капіталу підприємства?
12. Як розраховується коефіцієнт поточної ліквідності підприємства?
13. Як розраховується коефіцієнт платоспроможності підприємства?
14. Як розраховується коефіцієнт фінансової незалежності підприємства.
15. Як розраховується коефіцієнт заборгованості підприємства?
16. Як визначається ділова активність підприємства?

Тема. Оцінювання економічної ефективності участі суб'єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності (за специфічними показниками)

Мета: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички з оцінювання економічної ефективності участі суб'єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності за специфічними економічними та фінансовими показниками.

11.1 Теоретична частина

В практичному занятті 10 було зроблено *оцінювання економічної ефективності* участі суб'єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності шляхом розрахунку та аналізу загальних (основних) економічних та фінансових показників діяльності підприємства.

Більш складним є оцінювання економічної ефективності участі суб'єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності шляхом розрахунку та аналізу специфічних показників, які характеризують цю діяльність. Пояснюється це тим, що часто досить складно виокремити результати та витрати, безпосередньо пов'язані з зовнішньоекономічною діяльністю, від результатів та витрат, які підприємство здійснювало протягом даного періоду часу для покращення результатів своєї роботи та вирішення задач, які були поставлені перед підприємством.

Наприклад, підприємство витратило кошти на підвищення кваліфікації персоналу. Зрозуміло, що це повинно позитивно позначитися як на результатах діяльності підприємства в цілому, так і на результатах зовнішньоекономічної діяльності. Тому оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності вимагає застосування своїх специфічних прийомів та методик.

В даному практичному занятті ми розглянемо питання розрахунку специфічних показників діяльності суб'єкта господарювання, які безпосередньо пов'язані з зовнішньоекономічною діяльністю і визначаються нею.

Для оцінювання економічної ефективності експорту продукції суб'єктом господарювання можна використовувати такі показники.

1. Додатковий чистий дохід (виручка), що його отримало підприємство від продажу продукції на експорт. Додатковий чистий дохід $\Delta\text{ЧД}^{\text{екп}}$ може бути отриманий двома основними способами:

- за рахунок продажу частини продукції на зовнішніх ринках за вищими цінами;

- за рахунок додаткового виготовлення продукції та її реалізації на зовнішніх ринках (тобто, за рахунок захоплення нових ринків).

Додатковий чистий дохід (виручка) $\Delta\text{ЧД}^{\text{екс}}$ від експорту продукції на зовнішні ринки можна розрахувати за формулою:

$$\Delta\text{ЧД}^{\text{екс}} = \sum_{i=1}^m \left[(\text{Ц}_{\text{рі}}^{\text{екс}} \cdot \text{К}_{\text{в}}^{\text{екс}} - \text{Ц}_{\text{рі}}) \cdot \text{N}_i^{\text{екс}} + \text{Ц}_{\text{рі}}^{\text{екс}} \cdot \text{К}_{\text{в}} \cdot \Delta\text{N}_i^{\text{екс}} \right], \quad (11.1)$$

де $\text{Ц}_{\text{рі}}^{\text{екс}}$ – ціна реалізації одиниці продукції за кордоном, у валюті відповідних країн;

$\text{К}_{\text{в}}^{\text{екс}}$ – курс гривні відносно валюти закордонних країн;

$\text{Ц}_{\text{рі}}$ – ціна реалізації продукції на внутрішньому ринку, грн.;

$\text{N}_i^{\text{екс}}$ – кількість одиниць продукції, яка була реалізована на зовнішніх ринках замість реалізації цієї продукції на внутрішньому ринку, шт.;

$\Delta\text{N}_i^{\text{екс}}$ – кількість одиниць продукції, яка була виготовлена додатково спеціально для реалізації на зовнішніх ринках, шт.;

m – кількість видів продукції.

2. Збільшення витрат, пов'язаних з організацією експорту продукції.

Збільшення витрат на організацію експорту $\Delta\text{В}^{\text{екс}}$ можна розрахувати за формулою:

$$\Delta\text{В}^{\text{екс}} = \Delta\text{ПР}^{\text{екс}} + \Delta\text{НПР}^{\text{екс}} + \Delta\text{ОВ}^{\text{екс}} + \Delta\text{ФВ}^{\text{екс}}, \quad (11.2)$$

де $\Delta\text{ПР}^{\text{екс}}$ – додаткові прямі витрати, пов'язані з виробництвом продукції на експорт, грн.;

$\Delta\text{НПР}^{\text{екс}}$ – додаткові непрямі витрати, пов'язані з виробництвом продукції на експорт, грн.;

$\Delta\text{ОВ}^{\text{екс}}$ – додаткові операційні витрати, пов'язані з організацією поставок продукції на експорт, грн.;

$\Delta\text{ФВ}^{\text{екс}}$ – величина додаткових фінансових витрат підприємства, пов'язаних з організацією експорту продукції (наприклад, оплата процентів за отриманий кредит), грн.

3. Збільшення прибутку до оподаткування, який отримало підприємство в результаті експорту продукції.

Збільшення прибутку до оподаткування $\Delta\text{ПРДО}^{\text{екс}}$ в результаті експорту продукції розраховується за формулою:

$$\Delta\text{ПРДО}^{\text{екс}} = \Delta\text{ЧД}^{\text{екс}} - \Delta\text{В}^{\text{екс}}, \quad (11.3)$$

де $\Delta\text{ЧД}^{\text{екс}}$ – додатковий чистий дохід (виручка), що його отримало підприємство, від продажу продукції на експорт, грн.;

$\Delta B^{\text{екс}}$ – додаткові витрати підприємства, пов'язані з організацією експорту продукції, грн.

4. Ефективність експорту $E^{\text{екс}}$.

Даний показник розраховується за формулою:

$$E^{\text{екс}} = \frac{\Delta \text{ПРДО}^{\text{екс}}}{\Delta B^{\text{екс}}} \cdot 100\%. \quad (11.4)$$

Чим більший буде показник $E^{\text{екс}}$, тим вищою буде економічна ефективність експорту продукції.

Економічний ефект підприємство може отримати і від імпорту певної продукції. Проявляється цей ефект в тому, що підприємство може купити за кордоном більш дешевші комплектувальні вироби, сировину, матеріали тощо.

Зменшення витрат на купівлю товарів приведе до того, що підприємство буде менше витратити коштів зі свого рахунку, що еквівалентно збільшенню чистого доходу (виручки) підприємства.

Для оцінювання ефективності імпорту продукції можна використовувати такі показники.

1. Додатковий чистий дохід, що його отримає підприємство від того, що закупило за кордоном дешевші вироби, сировину, матеріали, комплектувальні тощо.

Додатковий чистий дохід від імпорту продукції $\Delta \text{ЧД}^{\text{імп}}$ розраховується за формулою:

$$\Delta \text{ЧД}^{\text{імп}} = \sum_{i=1}^n (C_{pi} - C_{pi}^{\text{імп}} \cdot K_B^{\text{імп}}) \cdot N_i^{\text{імп}}, \quad (11.5)$$

де C_{pi} – ціна придбання товарів на внутрішньому ринку, грн.;

$C_{pi}^{\text{імп}}$ – ціна придбання одиниці товару за кордоном, у валюті відповідних країн;

$K_B^{\text{імп}}$ – курс гривні відносно валюти закордонних країн;

$N_i^{\text{імп}}$ – кількість одиниць товарів, які були придбані на зовнішніх ринках замість придбання їх на внутрішньому ринку, шт.;

n – кількість видів товарів (сировини, матеріалів тощо), закупка яких здійснюється за кордоном.

2. Збільшення витрат, пов'язаних з організацією імпорту необхідних товарів.

Збільшення витрат на організацію імпорту $\Delta B^{\text{імп}}$ можна розрахувати за формулою:

$$\Delta B^{\text{імп}} = \Delta \text{ОВ}^{\text{імп}} + \Delta \text{ФВ}^{\text{імп}}, \quad (11.6)$$

де ΔOB^{imp} – додаткові операційні витрати, пов’язані з організацією імпорту продукції, грн.;

ΔFB^{imp} – додаткові фінансові витрати підприємства, пов’язані з організацією імпорту продукції (наприклад, оплата процентів за отриманий кредит), грн.

3. Збільшення прибутку до оподаткування, який отримало підприємство в результаті імпорту необхідних товарів.

Збільшення прибутку до оподаткування $\Delta ПРДО^{imp}$ в результаті імпорту необхідних товарів розраховується за формулою:

$$\Delta ПРДО^{imp} = \Delta ЧД^{imp} - \Delta В^{imp}, \quad (11.7)$$

де $\Delta ЧД^{imp}$ – додатковий чистий дохід (виручка), що його отримало підприємство від імпорту необхідних товарів, грн.;

$В^{imp}$ – додаткові витрати підприємства, пов’язані з організацією імпорту товарів, грн.

4. *Ефективність імпорту E^{imp} .*

Даний показник розраховується за формулою:

$$E^{imp} = \frac{\Delta ПРДО^{imp}}{\Delta В^{imp}} \cdot 100\%. \quad (11.8)$$

Чим більший буде показник E^{imp} , тим вищою буде економічна ефективність діяльності підприємства з імпорту продукції.

Для оцінювання ефективності участі суб’єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності можна використовувати такі показники.

1. *Збільшення чистого доходу підприємства від участі у зовнішньоекономічній діяльності $\Delta ЧД^{зед}$.* Даний показник розраховується за формулою:

$$\Delta ЧД^{зед} = \Delta ЧД^{екс} + \Delta ЧД^{imp}, \quad (11.9)$$

де $\Delta ЧД^{екс}$ – додатковий чистий дохід (виручка), що його отримало підприємство від продажу продукції на експорт, грн.;

$\Delta ЧД^{imp}$ – додатковий чистий дохід, що його отримає підприємство від того, що закупило за кордоном дешевші вироби, сировину, матеріали, комплектувальні тощо, грн.

2. *Збільшення витрат $\Delta В^{зед}$, пов’язаних з участю суб’єкта у зовнішньоекономічній діяльності.* Даний показник розраховується за формулою:

$$\Delta В^{зед} = \Delta В^{екс} + \Delta В^{imp}, \quad (11.10)$$

де $\Delta V^{\text{екс}}$ – збільшення витрат, пов'язаних з організацією експорту товарів, грн.;

$\Delta V^{\text{імп}}$ – збільшення витрат, пов'язаних з організацією імпорту необхідних товарів, грн.

3. *Збільшення прибутку до оподаткування* $\Delta \text{ПРДО}^{\text{зед}}$, який отримало підприємство в результаті участі в зовнішньоекономічній діяльності.

Даний показник розраховується за формулою:

$$\Delta \text{ПРДО}^{\text{зед}} = \Delta \text{ПРДО}^{\text{екс}} + \Delta \text{ПРДО}^{\text{імп}}. \quad (11.11)$$

де $\Delta \text{ПРДО}^{\text{екс}}$ – збільшення прибутку до оподаткування в результаті експорту продукції, грн.;

$\Delta \text{ПРДО}^{\text{імп}}$ – збільшення прибутку до оподаткування в результаті імпорту необхідних товарів, грн.

4. *Ефективність участі суб'єкта підприємництва у зовнішньоекономічній діяльності* $E^{\text{зед}}$.

Даний показник розраховується за формулою:

$$E^{\text{зед}} = \frac{\Delta \text{ПРДО}^{\text{зед}}}{\Delta V^{\text{зед}}} \cdot 100\%. \quad (11.12)$$

Чим більший буде показник $E^{\text{зед}}$, тим вищою буде економічна ефективність участі суб'єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності.

11.2 Завдання для самостійного виконання

Українське підприємство виготовляло певну продукцію та реалізовувало її на ринку. В певний момент часу підприємство взяло кредит, перебудувало виробництво, освоїло нові види продукції, підвищило її конкурентоспроможність, провело маркетингові дослідження і почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю.

Ця діяльність складалася з експорту власної продукції та імпорту необхідних комплектувальних виробів. Підприємство збільшило виробництво власної продукції (товари „Х” та „У”), оскільки знайшло новий ринок для її збуту за кордоном та почало імпортувати комплектувальні вироби.

Експорт власної продукції підприємство здійснювало в країну „А” (товари „Х” та „У”), а імпорт комплектувальних виробів (товари „С” та „Д”) – із країни „Б”.

Інформація щодо специфічних показників діяльності підприємства після того, як воно почало займатися зовнішньоекономічною діяльністю, наведена в таблиці 11.1.

Таблиця 11.1 – Початкові дані для виконання завдання

| Вариант | Товари | Експорт в країну „А” | | | | | Товари | Імпорт із країни „Б” | | | |
|---------|--------|----------------------|----------|-------------|--------------------|------------------|--------|----------------------|----------------|-------------|------------------|
| | | $C_{pi}^{екс}$ | C_{pi} | $N_i^{екс}$ | $\Delta N_i^{екс}$ | $\Delta B^{екс}$ | | C_{pi} | $C_{pi}^{імп}$ | $N_i^{імп}$ | $\Delta B^{імп}$ |
| | | гр. од. | грн. | шт. | шт. | тис.грн. | | грн. | гр. од. | шт. | тис.грн. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 1 | X | 230 | 800 | 500 | 20 | 50 | C | 10 | 1,2 | 2000 | 2,0 |
| | Y | 225 | 850 | 600 | 30 | | Д | 10,3 | 1,3 | 1800 | |
| 2 | X | 228 | 810 | 510 | 21 | 54 | C | 11 | 1,3 | 2150 | 1,4 |
| | Y | 215 | 840 | 590 | 39 | | Д | 11,3 | 1,4 | 1850 | |
| 3 | X | 216 | 780 | 480 | 19 | 80 | C | 12 | 1,6 | 1900 | 1,5 |
| | Y | 229 | 820 | 580 | 26 | | Д | 13 | 1,7 | 2100 | |
| 4 | X | 100 | 400 | 800 | 10 | 78 | C | 14 | 2 | 1700 | 1,3 |
| | Y | 110 | 450 | 810 | 11 | | Д | 15 | 2,1 | 1800 | |
| 5 | X | 105 | 420 | 780 | 13 | 54 | C | 14,5 | 2 | 1650 | 1,5 |
| | Y | 115 | 430 | 820 | 14 | | Д | 15,5 | 2,1 | 1750 | |
| 6 | X | 107 | 415 | 775 | 15 | 57 | C | 15,2 | 2,05 | 1550 | 1,8 |
| | Y | 118 | 425 | 815 | 16 | | Д | 16,2 | 2,25 | 2210 | |
| 7 | X | 235 | 850 | 510 | 21 | 50 | C | 10,1 | 1,25 | 2000 | 2,5 |
| | Y | 229 | 860 | 610 | 31 | | Д | 10,5 | 1,35 | 1800 | |
| 8 | X | 223 | 820 | 520 | 22 | 54 | C | 11,2 | 1,35 | 2170 | 1,45 |
| | Y | 211 | 830 | 580 | 39 | | Д | 11,4 | 1,45 | 1870 | |
| 9 | X | 219 | 790 | 490 | 21 | 80 | C | 12,2 | 1,65 | 1950 | 1,55 |
| | Y | 225 | 810 | 590 | 26 | | Д | 13,5 | 1,75 | 2160 | |
| 10 | X | 105 | 410 | 810 | 13 | 90 | C | 17,5 | 2,07 | 1770 | 1,35 |
| | Y | 119 | 470 | 820 | 11 | | Д | 15,7 | 2,14 | 1830 | |
| 11 | X | 106 | 410 | 790 | 19 | 54 | C | 14,5 | 2 | 1650 | 1,55 |
| | Y | 119 | 420 | 830 | 20 | | Д | 15,5 | 2,1 | 1780 | |
| 12 | X | 108 | 425 | 785 | 21 | 59 | C | 15,2 | 2,05 | 1580 | 1,85 |
| | Y | 113 | 435 | 825 | 22 | | Д | 16,2 | 2,25 | 2230 | |
| 13 | X | 236 | 840 | 515 | 21 | 53 | C | 10,2 | 1,25 | 2100 | 2,6 |
| | Y | 239 | 830 | 615 | 31 | | Д | 11,5 | 1,36 | 1750 | |
| 14 | X | 223 | 810 | 525 | 22 | 54 | C | 12,2 | 1,35 | 2170 | 1,43 |
| | Y | 221 | 810 | 585 | 39 | | Д | 12,4 | 1,49 | 1990 | |
| 15 | X | 229 | 760 | 495 | 22 | 81 | C | 13,2 | 1,65 | 1940 | 1,53 |
| | Y | 235 | 800 | 595 | 26 | | Д | 14,5 | 1,79 | 2170 | |
| 16 | X | 115 | 400 | 815 | 13 | 91 | C | 18,5 | 2,07 | 1770 | 1,33 |
| | Y | 129 | 440 | 825 | 11 | | Д | 16,7 | 2,14 | 1960 | |
| 17 | X | 116 | 400 | 795 | 18 | 54 | C | 15,5 | 2,05 | 1650 | 1,53 |
| | Y | 129 | 410 | 835 | 20 | | Д | 16,5 | 2,13 | 1790 | |
| 18 | X | 118 | 415 | 789 | 21 | 62 | C | 17,2 | 2,05 | 1580 | 1,82 |
| | Y | 123 | 425 | 827 | 19 | | Д | 18,2 | 2,29 | 2240 | |
| 19 | X | 232 | 852 | 510 | 21 | 72 | C | 13,1 | 1,29 | 2050 | 2,8 |
| | Y | 221 | 862 | 710 | 32 | | Д | 12,5 | 1,38 | 1860 | |

Продовження таблиці 11.1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|----|---|-----|-----|-----|----|----|---|------|------|------|------|
| 20 | X | 243 | 830 | 720 | 32 | 68 | C | 13,9 | 1,45 | 2270 | 1,65 |
| | Y | 231 | 850 | 880 | 45 | | D | 11,4 | 1,41 | 1850 | |
| 21 | X | 254 | 795 | 496 | 21 | 83 | C | 13,2 | 1,65 | 2150 | 1,75 |
| | Y | 245 | 813 | 599 | 27 | | D | 14,5 | 1,75 | 1960 | |
| 22 | X | 125 | 420 | 813 | 14 | 91 | C | 17,5 | 2,17 | 2170 | 2,05 |
| | Y | 129 | 490 | 816 | 17 | | D | 16,7 | 2,24 | 1930 | |
| 23 | X | 126 | 412 | 795 | 19 | 73 | C | 14,7 | 2 | 1655 | 1,76 |
| | Y | 129 | 421 | 835 | 23 | | D | 15,6 | 2,1 | 1784 | |
| 24 | X | 118 | 425 | 784 | 21 | 90 | C | 17,2 | 2,05 | 1585 | 1,96 |
| | Y | 133 | 475 | 827 | 23 | | D | 18,2 | 2,25 | 2220 | |
| 25 | X | 246 | 840 | 590 | 24 | 59 | C | 13,2 | 1,35 | 2105 | 2,16 |
| | Y | 259 | 830 | 639 | 31 | | D | 13,5 | 1,39 | 1755 | |
| 26 | X | 229 | 711 | 523 | 23 | 66 | C | 15,2 | 1,35 | 2240 | 2,43 |
| | Y | 250 | 804 | 700 | 59 | | D | 16,4 | 1,49 | 2100 | |
| 27 | X | 239 | 760 | 495 | 22 | 81 | C | 14,2 | 1,65 | 1930 | 2,53 |
| | Y | 236 | 800 | 595 | 26 | | D | 17,5 | 1,69 | 2000 | |
| 28 | X | 175 | 460 | 811 | 13 | 90 | C | 18,6 | 2,01 | 1780 | 2,33 |
| | Y | 179 | 470 | 821 | 17 | | D | 16,2 | 2,11 | 1950 | |
| 29 | X | 146 | 400 | 795 | 31 | 64 | C | 16,5 | 2,05 | 2150 | 2,43 |
| | Y | 149 | 410 | 870 | 20 | | D | 17,3 | 2,12 | 2090 | |
| 30 | X | 138 | 425 | 980 | 23 | 62 | C | 16,2 | 2,05 | 1580 | 2,82 |
| | Y | 143 | 441 | 880 | 19 | | D | 15,2 | 2,19 | 2240 | |

Примітка. Курс валюти в країні експорту товарів підприємства складає $V_B^{\text{екс}} = 5,1$ грн./гр.од., а в країні імпорту – $V_B^{\text{імп}} = 6,5$ грн./гр.од.

Керуючись даними таблиці 11.1, потрібно.

1. Розрахувати додатковий чистий дохід, що його отримало підприємство від продажу продукції на експорт.
2. Розрахувати збільшення прибутку до оподаткування, який отримало підприємство в результаті експорту продукції.
3. Розрахувати ефективність експорту продукції підприємства.
4. Розрахувати додатковий чистий дохід, що його отримає підприємство від того, що почало закуповувати дешевші товари за кордоном.
5. Розрахувати збільшення прибутку до оподаткування, який отримало підприємство в результаті імпорту необхідних товарів.
6. Розрахувати ефективність імпорту товарів.
7. Розрахувати збільшення чистого доходу підприємства від участі у зовнішньоекономічній діяльності.
8. Розрахувати збільшення витрат, пов'язаних з участю підприємства у зовнішньоекономічній діяльності.
9. Розрахувати збільшення прибутку до оподаткування, який отримало підприємство в результаті участі в зовнішньоекономічній діяльності.

10. Розрахувати ефективність участі суб'єкта підприємництва у зовнішньоекономічній діяльності.

11. Зробити висновки.

11.3 Питання для самоконтролю

1. Які показники можуть бути використані для оцінювання економічної ефективності участі суб'єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності? Як розраховуються ці показники?

2. Як розраховуються додатковий чистий дохід, що його отримує підприємство в результаті експорту власної продукції?

3. Як розраховуються додаткові витрати підприємства на організацію експорту продукції?

4. Як розраховуються додатковий чистий дохід, що його отримує підприємство в результаті імпорту необхідної продукції?

5. Як розраховуються додаткові витрати підприємства на організацію імпорту продукції?

6. Як розраховується економічна ефективність експорту продукції підприємства?

7. Як розраховується економічна ефективність імпорту продукції, що його здійснює підприємство? В чому виявляється ця ефективність?

8. Як розраховується економічна ефективність участі суб'єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності?

9. Поясніть, в чому полягає складність оцінювання економічної ефективності участі суб'єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності.

Тема. Факторний аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Мета: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички з оцінювання впливу різних факторів на ефективність участі суб'єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності.

12.1 Теоретична частина

В практичному занятті 10 було зроблено *оцінювання економічної ефективності* участі суб'єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності шляхом розрахунку та аналізу загальних економічних та фінансових показників діяльності підприємства.

В практичному занятті 11 було зроблено *оцінювання економічної ефективності* участі суб'єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності шляхом розрахунку та аналізу економічних та фінансових показників діяльності підприємства, які безпосередньо пов'язані з зовнішньоекономічною діяльністю.

Значно складнішою є задача визначення ступеня впливу окремих факторів на ефективність участі суб'єкта господарювання у зовнішньоекономічній діяльності. Для цього спочатку потрібно визначити показники (фактори), які впливають на ефективність зовнішньоекономічної діяльності.

Зазвичай ці показники складаються із *узагальненого* показника ефективності та окремих *початкових* показників, за допомогою яких здійснюється розрахунок даного узагальненого показника. Сутність та кількість початкових показників визначаються особливостями організації зовнішньоекономічної діяльності, глибиною та задачами економічного аналізу тощо.

На кожному із етапів економічного аналізу початкові показники є такими, що не підлягають подальшому поділу. Разом з тим, при поглибленні економічного аналізу раніше визначені початкові показники (які в цьому випадку отримують назву *проміжних*) можуть бути поділені на дрібніші показники, до яких переходить статус початкових. І такий поділ може відбуватись кількаразово.

Далі потрібно побудувати так звану *факторну модель* (а простіше – *скласти відповідну формулу*), яка пов'язує між собою початкові показники, які впливають на ефективність зовнішньоекономічної діяльності суб'єкта господарювання, зібрати та систематизувати за базовий та звітний періоди економічну інформацію про результати та витрати за окремими статтями, що мали місце на підприємстві в ході здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Далі, використовуючи методи економічного аналізу, потрібно розрахувати вплив кожного із початкових (або проміжних) показників (факторів) на ефективність зовнішньоекономічної діяльності.

Найпоширенішим методом факторного аналізу є метод *ланцюгових підстановок*. Суть даного методу полягає в тому, що в узагальненій формулі економічної ефективності послідовно здійснюють заміну базових величин на фактичні. У першу чергу замінюють базові дані на фактичні за кількісними ознаками, далі – за структурними ознаками, і в останню чергу – за якісними ознаками.

Приклад

Підприємство займається зовнішньоекономічною діяльністю. Результати даної діяльності в базовому та звітному періоді (тобто, фактично) наведені в таблиці 12.1.

Потрібно визначити вплив окремих показників (факторів) на ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Таблиця 12.1 – Результати зовнішньоекономічної діяльності підприємства

| Показники (фактори) | Позначення | Одиниці виміру | Період | |
|--|---------------------|-------------------|---------|-----------------------|
| | | | базовий | звітний (фактично) |
| 1. Прибуток до оподаткування, отриманий від ЗЕД | ПРДО ^{зед} | млн. грн. | 8 | 12 |
| 2. Прибуток до оподаткування, отриманий від експорту продукції | ПРДО ^{екс} | млн. грн. | 6 | 7 |
| 3. Прибуток до оподаткування, отриманий від імпорту продукції | ПРДО ^{імп} | млн. грн. | 2 | 5 |
| 4. Витрати на зовнішньоекономічну діяльність | В ^{зед} | млн. грн. | 52 | 54 |
| 5. Експортні витрати | В ^{екс} | млн. грн. | 28 | 29 |
| 6. Імпортні витрати | В ^{імп} | млн. грн. | 24 | 25 |
| 7. Чистий дохід від зовнішньоекономічної діяльності | ЧД ^{зед} | млн. грн. | 60 | 66 |
| 8. Чистий дохід від експорту продукції | ЧД ^{екс} | млн. грн. | 34 | 36 |
| 9. Чистий дохід від імпорту продукції | ЧД ^{імп} | млн. грн. | 26 | 30 |

Розв'язування задачі

1-й крок: проаналізуємо вплив на ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства двох основних факторів: *прибутку до оподаткування*, отриманого від зовнішньоекономічної діяльності, та *величини витрат*, необхідних для здійснення даної діяльності.

Для цього спочатку розрахуємо ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства в базовому та звітному періоді (фактично).

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства $E_6^{зед}$ в базовому періоді дорівнювала (див. практичні заняття 10 та 11):

$$E_6^{зед} = \frac{\text{ПРДО}_6^{зед}}{V_6^{зед}} \cdot 100\%, \quad (12.1)$$

де $\text{ПРДО}_6^{зед}$ – прибуток до оподаткування, отриманий підприємством від зовнішньоекономічної діяльності в базовому періоді, грн.;

$V_6^{зед}$ – витрати підприємства на зовнішньоекономічну діяльність в базовому періоді, грн.

Для нашого прикладу:

$$E_6^{зед} = \frac{8}{52} \cdot 100\% = 15,38\%.$$

Далі розрахуємо ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства у звітному періоді (тобто, фактично).

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства $E_\phi^{зед}$ в звітному періоді дорівнювала:

$$E_\phi^{зед} = \frac{\text{ПРДО}_\phi^{зед}}{V_\phi^{зед}} \cdot 100\%, \quad (12.2)$$

де $\text{ПРДО}_\phi^{зед}$ – прибуток до оподаткування, отриманий підприємством від зовнішньоекономічної діяльності в звітному періоді (фактично), грн.;

$V_\phi^{зед}$ – витрати підприємства на зовнішньоекономічну діяльність в звітному періоді (тобто, фактично), грн.

Для нашого прикладу:

$$E_\phi^{зед} = \frac{12}{54} \cdot 100\% = 22,22\%.$$

Далі розрахуємо зміну ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства ΔE . Для цього скористаємося формулою:

$$\Delta E^{зед} = E_\phi^{зед} - E_6^{зед} = 22,22\% - 15,38\% = 6,84\%.$$

Це означає, що у звітному періоді ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства підвищилась з 15,38% до 22,22% або на 6,84 п. п.

Примітка. Скорочення типу „п. п.” означає процентні пункти.

2-й крок: визначимо вплив кожного із початкових показників (факторів), а саме: прибутку до оподаткування ПРДО та витрат В на ефективність зовнішньоекономічної діяльності. Для цього домовимось, що витрати В є кількісним показником, а прибуток до оподаткування ПРДО – якісним.

Для розрахунку впливу величини витрат та величини прибутку до оподаткування на ефективність зовнішньоекономічної діяльності скористаємося методом ланцюгових підстановок.

Спочатку визначимо *вплив витрат* на ефективність зовнішньоекономічної діяльності. Для цього зробимо *першу ланцюгову підстановку*, підставивши у формулу (12.1) величину V_{ϕ}^{zed} замість величини V_{ϕ}^{zed} .

Тоді формула (12.1) матиме вигляд:

$$E_1 = \frac{\text{ПРДО}_{\phi}^{zed}}{V_{\phi}^{zed}} \cdot 100\% = \frac{8}{54} \cdot 100\% = 14,81\%. \quad (12.3)$$

Тобто, вплив *витрат* на ефективність зовнішньоекономічної діяльності складе:

$$\Delta E_V = E_1 - E_{\phi}^{zed} = 14,81\% - 15,38\% = -0,57\%.$$

Це означає, що збільшення витрат негативно впливає на ефективність зовнішньоекономічної діяльності, знизивши її на 0,57 п. п.

Далі визначимо *вплив прибутку до оподаткування* на ефективність зовнішньоекономічної діяльності. Для цього зробимо *другу ланцюгову підстановку*, підставивши у формулу (12.3) величину ПРДО_{ϕ}^{zed} замість величини ПРДО_{ϕ}^{zed} . Тоді формула (12.3) матиме вигляд:

$$E_2 = \frac{\text{ПРДО}_{\phi}^{zed}}{V_{\phi}^{zed}} \cdot 100\% = \frac{12}{54} \cdot 100\% = 22,22\%. \quad (12.4)$$

Вплив *прибутку до оподаткування* на ефективність зовнішньоекономічної діяльності складе:

$$\Delta E_{\text{ПРДО}} = E_2 - E_1 = 22,22\% - 14,81\% = 7,41\%.$$

Це означає, що збільшення прибутку до оподаткування позитивно впливає на ефективність зовнішньоекономічної діяльності, підвищуючи її на 7,41 п. п.

Перевірка отриманих результатів полягає в тому, що повинно виконуватись рівняння $\Delta E^{зед} = \Delta E_B + \Delta E_{ПРДО}$.

Для нашого випадку це підтверджується:

$$\Delta E^{зед} = -0,57\% + 7,41\% = 6,84\%,$$

що свідчить про правильність зроблених розрахунків.

Вплив показників (факторів), що аналізувались, на ефективність зовнішньоекономічної діяльності, зведений до таблиці 12.2. Нагадаємо, що аналізувався *вплив двох факторів*: прибутку до оподаткування, отриманого від зовнішньоекономічної діяльності, та витрат на організацію цієї діяльності.

Таблиця 12.2 – Вплив факторів на ефективність зовнішньоекономічної діяльності

| Показники (фактори) | Позначення | Вплив на ефективність: (↑ - підвищує, ↓ - знижує) |
|---|---------------------|---|
| Прибуток до оподаткування | ПРДО ^{зед} | ↑ 7,41 п. п. |
| Витрати на зовнішньоекономічну діяльність | В ^{зед} | ↓ 0,57 п. п. |
| Загальна зміна ефективності зовнішньоекономічної діяльності | $\Delta E^{зед}$ | ↑ 6,84 п. п. |

3-й крок: поглибимо аналіз впливу показників на ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства, а саме: проаналізуємо вплив на ефективність зовнішньоекономічної діяльності 4-х факторів: прибутку до оподаткування, отриманого як від експорту, так і від імпорту продукції, а також експортних та імпортних витрат.

Для цього зробимо поділ показників витрат $V^{зед}$ та прибутку до оподаткування ПРДО^{зед} на більш дрібні.

Так, витрати $V^{зед}$ подамо у вигляді суми витрат на експорт $V^{екс}$ та витрат на імпорт $V^{імп}$, а прибуток до оподаткування ПРДО^{зед} подамо у вигляді суми прибутку до оподаткування ПРДО^{екс}, отриманого в результаті експорту продукції, та прибутку до оподаткування ПРДО^{імп}, отриманого в результаті імпорту продукції.

Тоді формула (12.1) матиме вигляд:

$$E_6^{зед} = \frac{ПРДО_6^{екс} + ПРДО_6^{імп}}{V_6^{екс} + V_6^{імп}} \cdot 100\%, \quad (12.5)$$

де $ПРДО_6^{екс}$ – прибуток до оподаткування, що його отримало підприємство від експорту продукції в базовому періоді, грн.;

$ПРДО_6^{імп}$ – прибуток до оподаткування, що його отримало підприємство від імпорту продукції в базовому періоді, грн.;

$V_6^{екс}$ – витрати підприємства, пов'язані з експортом продукції в базовому періоді (так звані експортні витрати), грн.;

$V_6^{імп}$ – витрати підприємства, пов'язані з імпортом продукції в базовому періоді (так звані імпортні витрати), грн.

Показники $V_6^{екс}$ та $V_6^{імп}$ віднесемо до кількісних показників, а показники $ПРДО_6^{екс}$ та $ПРДО_6^{імп}$ – до якісних.

Визначимо *вплив експортних витрат* на ефективність зовнішньоекономічної діяльності. Для цього зробимо *першу ланцюгову підстановку*, підставивши у формулу (12.5) величину $V_ф^{екс}$ замість величини $V_6^{екс}$.

Тоді формула (12.5) матиме вигляд:

$$E_1 = \frac{ПРДО_6^{екс} + ПРДО_6^{імп}}{V_ф^{екс} + V_6^{імп}} \cdot 100\%, \quad (12.6)$$

Для нашого випадку:

$$E_1 = \frac{6 + 2}{29 + 24} \cdot 100\% = 15,09\%.$$

Тоді вплив експортних *витрат* на ефективність зовнішньоекономічної діяльності складе:

$$\Delta E_{Векс} = E_1 - E_6^{зед} = 15,09\% - 15,38\% = -0,29\%. \quad (12.7)$$

Це означає, що збільшення експортних витрат негативно вплинуло на ефективність зовнішньоекономічної діяльності, знизивши її на 0,29 п. п.

Далі визначимо *вплив імпортних витрат* на ефективність зовнішньоекономічної діяльності. Для цього зробимо *другу ланцюгову підстановку*, підставивши у формулу (12.6) величину $V_ф^{імп}$ замість величини $V_6^{імп}$.

Тоді формула (12.6) матиме вигляд:

$$E_2 = \frac{\text{ПРДО}_6^{\text{екс}} + \text{ПРДО}_6^{\text{імп}}}{V_{\phi}^{\text{екс}} + V_{\phi}^{\text{імп}}} \cdot 100\%. \quad (12.8)$$

Для нашого випадку:

$$E_2 = \frac{6 + 2}{29 + 25} \cdot 100\% = 14,81\%.$$

Тоді вплив імпорتنих витрат на ефективність зовнішньоекономічної діяльності складе:

$$\Delta E_{V^{\text{імп}}} = E_2 - E_1 = 14,81\% - 15,09\% = -0,28\%. \quad (12.9)$$

Це означає, що збільшення імпорتنих витрат на зовнішньоекономічну діяльність також негативно вплинуло на ефективність даної діяльності, знизивши її на 0,28 п. п.

Далі визначимо вплив на ефективність зовнішньоекономічної діяльності прибутку до оподаткування $\Delta E_{\text{Пе}}$, отриманого від експорту продукції. Для цього зробимо третю ланцюгову підстановку, підставивши у формулу (12.8) замість величини $\text{ПРДО}_6^{\text{екс}}$ величину $\text{ПРДО}_\phi^{\text{екс}}$.

Тоді формула (12.8) матиме вигляд:

$$E_3 = \frac{\text{ПРДО}_\phi^{\text{екс}} + \text{ПРДО}_6^{\text{імп}}}{V_{\phi}^{\text{екс}} + V_{\phi}^{\text{імп}}} \cdot 100\%. \quad (12.10)$$

Для нашого випадку:

$$E_3 = \frac{7 + 2}{29 + 25} \cdot 100\% = 16,98\%.$$

Тоді вплив на ефективність зовнішньоекономічної діяльності прибутку до оподаткування $\Delta E_{\text{Пе}}$, отриманого від експорту продукції, складе:

$$\Delta E_{\text{ПРДО}^{\text{екс}}} = E_3 - E_2 = 16,98\% - 14,81\% = 2,17\%.$$

Це означає, що збільшення прибутку до оподаткування, отриманого від експорту продукції, позитивно вплинуло на ефективність зовнішньоекономічної діяльності, підвищивши її на 2,17 п. п.

І нарешті, визначимо вплив на ефективність зовнішньоекономічної діяльності прибутку до оподаткування, отриманого від імпорту продукції.

Для цього зробимо *четверту ланцюгову підстановку*, підставивши у формулу (12.10) замість величини $\text{ПРДО}_{\phi}^{\text{імп}}$ величину $\text{ПРДО}_{\phi}^{\text{імп}}$.

Тоді формула (12.10) матиме вигляд:

$$E_4 = \frac{\text{ПРДО}_{\phi}^{\text{екс}} + \text{ПРДО}_{\phi}^{\text{імп}}}{V_{\phi}^{\text{екс}} + V_{\phi}^{\text{імп}}} \cdot 100\%. \quad (12.11)$$

Для нашого випадку:

$$E_4 = \frac{7 + 5}{29 + 25} \cdot 100\% = 22,22\%.$$

Тобто вплив прибутку до оподаткування, отриманого від імпорту продукції, на ефективність зовнішньоекономічної діяльності складе:

$$\Delta E_{\text{ПРДОімп}} = E_4 - E_3 = 22,22\% - 16,98\% = 5,24\%.$$

Це означає, що збільшення прибутку до оподаткування, отриманого від імпорту продукції, позитивно вплинуло на ефективність зовнішньоекономічної діяльності, підвищивши її на 5,24 п. п.

Перевірка отриманих результатів полягає в тому, що повинно виконуватись рівняння:

$$\Delta E^{\text{зед}} = \Delta E_{V^{\text{екс}}} + \Delta E_{V^{\text{імп}}} + \Delta E_{\text{ПРДОекс}} + \Delta E_{\text{ПРДОімп}}. \quad (12.12)$$

Для нашого випадку це підтверджується:

$$\Delta E^{\text{зед}} = -0,29\% - 0,28\% + 2,17\% + 5,24\% = 6,84\%,$$

що свідчить про правильність зроблених розрахунків.

Вплив 4-х факторів (показників), що аналізувались, на ефективність зовнішньоекономічної діяльності зведений до таблиці 12.3.

Таблиця 12.3 – Вплив факторів на ефективність зовнішньоекономічної діяльності

| Показник | Позначення | Вплив на ефективність: (↑ - підвищує, ↓ - знижує) |
|---|----------------------------|--|
| Прибуток до оподаткування від експорту продукції | $\text{ПРДО}^{\text{екс}}$ | ↑ 2,17 п.п. |
| Прибуток до оподаткування від імпорту продукції | $\text{ПРДО}^{\text{імп}}$ | ↑ 5,24 п.п. |
| Експортні витрати | $V^{\text{екс}}$ | ↓ 0,29 п.п. |
| Імпортні витрати | $V^{\text{імп}}$ | ↓ 0,28 п.п. |
| Загальна зміна ефективності зовнішньоекономічної діяльності | $\Delta E^{\text{зед}}$ | ↑ 6,84 п.п. |

4-й крок: поглибимо далі аналіз впливу факторів (показників) на ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Візьмемо для аналізу такі фактори (показники), як чистий дохід підприємства, отриманий від експорту та імпорту продукції, та витрати, що були здійснені для організації експорту та імпорту продукції.

Для цього зробимо подальший поділ показників прибутку до оподаткування від експорту продукції $\text{ПРДО}^{\text{екс}}$ та прибутку до оподаткування від імпорту продукції $\text{ПРДО}^{\text{імп}}$ на їх складові.

Так, показник $\text{ПРДО}^{\text{екс}}$ можна подати у вигляді:

$$\text{ПРДО}^{\text{екс}} = (\text{ЧД}^{\text{екс}} - \text{В}^{\text{екс}}), \quad (12.13)$$

де $\text{ЧД}^{\text{екс}}$ – чистий дохід, що його отримало підприємство від експорту продукції, грн.;

$\text{В}^{\text{екс}}$ – експортні витрати підприємства, грн.

Показник $\text{ПРДО}^{\text{імп}}$ можна подати у вигляді:

$$\text{ПРДО}^{\text{імп}} = (\text{ЧД}^{\text{імп}} - \text{В}^{\text{імп}}), \quad (12.14)$$

де $\text{ЧД}^{\text{імп}}$ – чистий дохід, що його отримало підприємство від імпорту продукції, грн.;

$\text{В}^{\text{імп}}$ – імпортні витрати підприємства, грн.

Тоді формула (12.1) матиме вигляд:

$$E_6^{\text{зед}} = \frac{(\text{ЧД}_6^{\text{екс}} - \text{В}_6^{\text{екс}}) + (\text{ЧД}_6^{\text{імп}} - \text{В}_6^{\text{імп}})}{\text{В}_6^{\text{екс}} + \text{В}_6^{\text{імп}}} \cdot 100\% = \left(\frac{\text{ЧД}_6^{\text{екс}} + \text{ЧД}_6^{\text{імп}}}{\text{В}_6^{\text{екс}} + \text{В}_6^{\text{імп}}} - 1 \right) \cdot 100\%. \quad (12.15)$$

Формула (12.15) показує більш складну залежність між окремими факторами, що впливають на ефективність зовнішньоекономічної діяльності, а саме залежність ефективності від зміни чистого доходу, отриманого від експорту та імпорту продукції, та від зміни витрат, які були здійснені підприємством для організації експорту та імпорту продукції.

Розрахуємо вплив кожного із зазначених вище 4-х факторів на ефективність зовнішньоекономічної діяльності для даного випадку.

Спочатку визначимо вплив зміни величини експортних витрат на ефективність зовнішньоекономічної діяльності.

Для цього зробимо *першу ланцюгову підстановку*, підставивши у формулу (12.15) замість величини $\text{В}_6^{\text{екс}}$ величину $\text{В}_\phi^{\text{екс}}$.

Тоді формула (12.15) матиме вигляд:

$$E_1 = \left(\frac{\text{ЧД}_6^{\text{екс}} + \text{ЧД}_6^{\text{імп}}}{\text{В}_\phi^{\text{екс}} + \text{В}_6^{\text{імп}}} - 1 \right) \cdot 100\% = \left(\frac{34 + 26}{29 + 24} - 1 \right) \cdot 100\% = 13,21\%. \quad (12.16)$$

В результаті вплив експортних *витрат* на ефективність зовнішньоекономічної діяльності буде складати:

$$\Delta E_{\text{Векс}} = E_1 - E_6^{\text{зед}} = 13,21\% - 15,38\% = -2,17\%.$$

Це означає, що збільшення експортних витрат негативно вплинуло на ефективність зовнішньоекономічної діяльності, знизивши її на 2,17 п. п. Отриманий результат відрізняється від результату, отриманого при використанні формули (12.7), оскільки в даному випадку експортні витрати знаходяться в більш складній залежності від величин ЧД та ПРДО і більшою мірою впливають на величину прибутку до оподаткування ПРДО, ніж у попередньому випадку.

Далі визначимо вплив зміни імпортних витрат на ефективність зовнішньоекономічної діяльності.

Для цього зробимо *другу ланцюгову підстановку*, підставивши у формулу (12.16) замість величини $\text{В}_6^{\text{імп}}$ величину $\text{В}_\phi^{\text{імп}}$.

Тоді формула (12.16) матиме вигляд:

$$E_2 = \left(\frac{\text{ЧД}_6^{\text{екс}} + \text{ЧД}_6^{\text{імп}}}{\text{В}_\phi^{\text{екс}} + \text{В}_\phi^{\text{імп}}} - 1 \right) \cdot 100\% = \left(\frac{34 + 26}{29 + 25} - 1 \right) \cdot 100\% = 11,11\%. \quad (12.17)$$

В результаті, вплив імпортних *витрат* на ефективність зовнішньоекономічної діяльності буде складати:

$$\Delta E_{\text{Вімп}} = E_2 - E_1 = 11,11\% - 13,21\% = -2,1\%.$$

Це означає, що збільшення імпортних витрат негативно впливає на ефективність зовнішньоекономічної діяльності, знижуючи її на 2,1 п. п. Отриманий результат відрізняється від результату, отриманого при використанні формули (12.9), оскільки і в даному випадку імпортні витрати знаходяться в більш складній залежності від величин ЧД та ПРДО, ніж у попередньому випадку.

Далі визначимо вплив на ефективність зовнішньоекономічної діяльності величини чистого доходу ЧД. Спочатку визначимо вплив на ефективність зовнішньоекономічної діяльності чистого доходу $\text{ЧД}^{\text{екс}}$, отриманого від експорту продукції.

Для цього зробимо *третю ланцюгову підстановку*, підставивши у формулу (12.17) замість величини $ЧД_{\phi}^{\text{екс}}$ величину $ЧД_{\phi}^{\text{екс}}$.

Тоді формула (12.17) матиме вигляд:

$$E_3 = \left(\frac{ЧД_{\phi}^{\text{екс}} + ЧД_{\phi}^{\text{імп}}}{В_{\phi}^{\text{екс}} + В_{\phi}^{\text{імп}}} - 1 \right) \cdot 100\%. \quad (12.18)$$

Для нашого випадку:

$$E_3 = \left(\frac{36 + 26}{29 + 25} - 1 \right) \cdot 100\% = 14,81\%.$$

Тоді вплив чистого доходу, отриманого від експорту продукції, на ефективність зовнішньоекономічної діяльності складе:

$$\Delta E_{\text{чд}^{\text{екс}}} = E_3 - E_2 = 14,81\% - 11,11\% = 3,7\%.$$

Це означає, що збільшення чистого доходу, отриманого від експорту продукції, позитивно впливає на ефективність зовнішньоекономічної діяльності, підвищуючи її на 3,7 п. п.

І нарешті, визначимо *вплив* на ефективність зовнішньоекономічної діяльності *чистого доходу*, отриманого від імпорту продукції.

Для цього зробимо *четверту ланцюгову підстановку*, підставивши у формулу (12.18) замість величини $ЧД_{\phi}^{\text{імп}}$ величину $ЧД_{\phi}^{\text{імп}}$.

Тоді формула (12.18) матиме вигляд:

$$E_4 = \left(\frac{ЧД_{\phi}^{\text{екс}} + ЧД_{\phi}^{\text{імп}}}{В_{\phi}^{\text{екс}} + В_{\phi}^{\text{імп}}} - 1 \right) \cdot 100\%. \quad (12.19)$$

Для нашого випадку:

$$E_4 = \left(\frac{36 + 30}{29 + 25} - 1 \right) \cdot 100\% = 22,22\%.$$

Тоді вплив чистого доходу, отриманого від імпорту продукції, на ефективність зовнішньоекономічної діяльності складе:

$$\Delta E_{\text{чд}^{\text{імп}}} = E_4 - E_3 = 22,22 - 14,81\% = 7,41\%.$$

Це означає, що збільшення чистого доходу, отриманого від імпорту продукції, позитивно впливає на ефективність зовнішньоекономічної діяльності, підвищуючи її на 7,41 п. п.

Перевірка отриманих результатів полягає в тому, що повинно виконуватись рівняння:

$$\Delta E^{\text{зед}} = \Delta E_{\text{В}^{\text{екс}}} + \Delta E_{\text{В}^{\text{імп}}} + \Delta E_{\text{ЧД}^{\text{екс}}} + \Delta E_{\text{ЧД}^{\text{імп}}} \quad (12.20)$$

Для нашого випадку це підтверджується:

$$\Delta E^{\text{зед}} = -2,17\% - 2,1\% + 3,7\% + 7,41\% = 6,84\%,$$

що свідчить про правильність зроблених розрахунків.

Вплив 4-х факторів (показників), що впливають на ефективність зовнішньоекономічної діяльності, зведений до таблиці 12.4. Нагадаємо, що аналізувався *вплив 4-х факторів*: чистого доходу, отриманого від експорту та імпорту продукції, а також витрат на організацію експортної та імпоротної діяльності.

Таблиця 12.4 – Вплив факторів на ефективність зовнішньоекономічної діяльності

| Показник | Позначення | Вплив на ефективність: (↑ - підвищує, ↓ - знижує) |
|---|-------------------|--|
| Чистий дохід від експорту продукції | ЧД ^{екс} | ↑ 3,7 п.п. |
| Чистий дохід від імпорту продукції | ЧД ^{імп} | ↑ 7,41 п.п. |
| Експортні витрати | В ^{екс} | ↓ 2,17 п.п. |
| Імпортні витрати | В ^{імп} | ↓ 2,1 п.п. |
| Загальна зміна ефективності зовнішньоекономічної діяльності | ΔE ^{зед} | ↑ 6,84 п.п. |

У практичній роботі підприємства, яке займається зовнішньоекономічною діяльністю, доцільно аналізувати вплив на ефективність даної діяльності й інших факторів (показників), серед яких доцільно назвати:

- кількість реалізованих одиниць товару на зовнішніх ринках;
- кількість куплених одиниць товарів на зовнішніх ринках;
- курс національної валюти до валюти іноземних країн;
- ціна товару, який реалізується за кордоном;
- ціна куплених за кордоном товарів;
- прямі та непрямі витрати, які були витрачені на виробництво експортної продукції;

- вартість оренди виробничих площ, обладнання, машин, необхідних для організації експорту продукції;
- вартість складських приміщень, пов'язаних з організацією експорту продукції;
- процентні ставки за експортні кредити і т. ін.

12.3 Завдання для самостійного виконання

Українське підприємство активно займається зовнішньоекономічною діяльністю. Основні показники цієї діяльності за базовий та звітний періоди наведені в таблиці 12.5 (базовий період) та 12.6 (звітний період).

Таблиця 12.5 – Початкові дані для виконання завдання (млн. грн.)

| Варіант | Базовий період | | | | | | | | |
|---------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------------|---------------------|---------------------|------------------|------------------|------------------|
| | ЧД ^{зед} | ЧД ^{екс} | ЧД ^{імп} | ПРДО ^{зед} | ПРДО ^{екс} | ПРДО ^{імп} | В ^{зед} | В ^{екс} | В ^{імп} |
| 1 | 70 | 50 | 20 | 20 | 15 | 5 | 50 | 35 | 15 |
| 2 | 80 | 55 | 25 | 25 | 19 | 6 | 55 | 36 | 19 |
| 3 | 90 | 60 | 30 | 30 | 20 | 10 | 60 | 40 | 20 |
| 4 | 100 | 70 | 30 | 35 | 29 | 6 | 65 | 41 | 24 |
| 5 | 87 | 66 | 21 | 26 | 24 | 2 | 61 | 42 | 19 |
| 6 | 75 | 60 | 15 | 25 | 23 | 2 | 50 | 37 | 13 |
| 7 | 98 | 80 | 18 | 31 | 30 | 1 | 67 | 50 | 17 |
| 8 | 94 | 71 | 23 | 34 | 26 | 8 | 60 | 45 | 15 |
| 9 | 85 | 67 | 18 | 35 | 28 | 7 | 50 | 39 | 11 |
| 10 | 110 | 90 | 20 | 40 | 35 | 5 | 70 | 55 | 15 |
| 11 | 60 | 50 | 10 | 21 | 19 | 2 | 39 | 31 | 8 |
| 12 | 87 | 60 | 27 | 36 | 23 | 13 | 51 | 37 | 14 |
| 13 | 98 | 65 | 33 | 32 | 25 | 7 | 66 | 40 | 26 |
| 14 | 80 | 70 | 10 | 23 | 20 | 3 | 57 | 50 | 7 |
| 15 | 120 | 83 | 37 | 50 | 23 | 27 | 70 | 60 | 10 |
| 16 | 115 | 80 | 35 | 38 | 23 | 15 | 77 | 57 | 20 |
| 17 | 105 | 80 | 25 | 30 | 25 | 5 | 75 | 55 | 20 |
| 18 | 100 | 77 | 23 | 31 | 27 | 4 | 69 | 50 | 19 |
| 19 | 90 | 61 | 29 | 32 | 23 | 9 | 58 | 38 | 20 |
| 20 | 96 | 72 | 24 | 37 | 32 | 5 | 59 | 40 | 19 |
| 21 | 93 | 65 | 28 | 34 | 27 | 7 | 59 | 38 | 21 |
| 22 | 95 | 72 | 23 | 35 | 32 | 3 | 60 | 40 | 20 |
| 23 | 99 | 70 | 29 | 38 | 30 | 8 | 61 | 40 | 21 |
| 24 | 88 | 70 | 18 | 20 | 15 | 5 | 68 | 55 | 13 |
| 25 | 77 | 50 | 27 | 17 | 11 | 6 | 60 | 39 | 21 |
| 26 | 100 | 69 | 31 | 37 | 24 | 13 | 63 | 45 | 18 |
| 27 | 120 | 100 | 20 | 50 | 42 | 8 | 70 | 58 | 12 |
| 28 | 110 | 95 | 15 | 35 | 30 | 5 | 75 | 65 | 10 |
| 29 | 130 | 105 | 25 | 50 | 39 | 11 | 80 | 66 | 14 |
| 30 | 140 | 100 | 40 | 55 | 45 | 10 | 85 | 55 | 30 |

Таблиця 12.6 – Початкові дані для виконання завдання (млн. грн.)

| Вариант | Звітний період | | | | | | | | |
|---------|-------------------|-------------------|-------------------|---------------------|---------------------|---------------------|------------------|------------------|------------------|
| | ЧД ^{зед} | ЧД ^{екс} | ЧД ^{імп} | ПРДО ^{зед} | ПРДО ^{екс} | ПРДО ^{імп} | В ^{зед} | В ^{екс} | В ^{імп} |
| 1 | 80 | 57 | 22 | 25 | 19 | 6 | 55 | 39 | 16 |
| 2 | 90 | 62 | 28 | 30 | 23 | 7 | 60 | 39 | 21 |
| 3 | 100 | 67 | 33 | 34 | 23 | 11 | 66 | 44 | 22 |
| 4 | 110 | 77 | 33 | 40 | 33 | 7 | 70 | 42 | 26 |
| 5 | 97 | 72 | 25 | 31 | 28 | 3 | 66 | 40 | 22 |
| 6 | 85 | 65 | 20 | 30 | 25 | 5 | 55 | 40 | 15 |
| 7 | 108 | 83 | 25 | 35 | 30 | 5 | 73 | 53 | 20 |
| 8 | 104 | 76 | 28 | 39 | 28 | 11 | 65 | 48 | 17 |
| 9 | 95 | 74 | 21 | 39 | 31 | 8 | 56 | 43 | 13 |
| 10 | 120 | 95 | 25 | 45 | 37 | 8 | 75 | 58 | 17 |
| 11 | 70 | 55 | 15 | 25 | 21 | 4 | 45 | 34 | 11 |
| 12 | 97 | 65 | 32 | 41 | 25 | 16 | 56 | 40 | 16 |
| 13 | 108 | 71 | 37 | 36 | 28 | 8 | 72 | 43 | 29 |
| 14 | 90 | 75 | 15 | 28 | 22 | 6 | 62 | 53 | 9 |
| 15 | 130 | 90 | 40 | 55 | 27 | 28 | 75 | 63 | 12 |
| 16 | 125 | 85 | 40 | 42 | 25 | 17 | 83 | 60 | 23 |
| 17 | 115 | 86 | 29 | 35 | 29 | 6 | 80 | 57 | 23 |
| 18 | 110 | 82 | 28 | 35 | 29 | 6 | 75 | 53 | 22 |
| 19 | 100 | 68 | 32 | 37 | 27 | 10 | 63 | 41 | 22 |
| 20 | 106 | 80 | 26 | 42 | 36 | 6 | 64 | 44 | 20 |
| 21 | 103 | 69 | 34 | 38 | 28 | 10 | 65 | 41 | 24 |
| 22 | 105 | 79 | 26 | 40 | 36 | 4 | 65 | 43 | 22 |
| 23 | 109 | 77 | 32 | 43 | 33 | 10 | 66 | 44 | 22 |
| 24 | 98 | 76 | 22 | 24 | 18 | 6 | 74 | 58 | 16 |
| 25 | 87 | 56 | 31 | 21 | 14 | 7 | 66 | 42 | 24 |
| 26 | 110 | 75 | 35 | 42 | 29 | 15 | 68 | 48 | 20 |
| 27 | 130 | 106 | 24 | 55 | 46 | 9 | 75 | 60 | 15 |
| 28 | 120 | 100 | 20 | 40 | 33 | 7 | 80 | 67 | 13 |
| 29 | 140 | 110 | 30 | 55 | 43 | 12 | 85 | 67 | 18 |
| 30 | 150 | 108 | 42 | 60 | 49 | 11 | 90 | 59 | 31 |

Керуючись даними таблиць 12.5 та 12.6, потрібно.

1. Розрахувати ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства в базовому році (за формулою 12.1).
2. Розрахувати ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства в звітному році (за формулою 12.2).
3. Визначити зміну ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства ΔE та зробити висновок щодо ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
4. Проаналізувати вплив на ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства двох факторів: прибутку до оподаткування, отрима-

ного від зовнішньоекономічної діяльності, та величини витрат, необхідних для здійснення даної діяльності. Отримані результати звести в таблицю за зразком таблиці 12.2.

Зробити висновки.

5. Проаналізувати вплив на ефективність зовнішньоекономічної діяльності 4-х факторів: прибутку до оподаткування, отриманого як від експорту, так і від імпорту продукції, а також від величини експортних та імпортних витрат. Отримані результати звести в таблицю за зразком таблиці 12.3.

Зробити висновок.

6. Проаналізувати вплив на ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства 4-х факторів: чистого доходу підприємства, отриманий від експорту та імпорту продукції, а також від величини витрат, що були здійснені для організації експорту та імпорту продукції. Отримані результати звести в таблицю за зразком таблиці 12.4.

Зробити висновок.

7. Зробити загальні висновки.

12.3. Питання для самоконтролю

1. Поясніть суть факторного аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

2. Які показники (фактори) вибираються для проведення факторного аналізу?

3. Що являє собою факторна модель аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства?

4. Поясніть суть методу ланцюгових підстановок, який застосовується при проведенні факторного аналізу.

5. Наведіть методики проведення факторного аналізу впливу окремих факторів на ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

6. Яке значення має факторний аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства?

ГЛОСАРІЙ

Аваль [The letter of credit] – це поручництво, за яким аваліст (особа, яка поручилася), бере на себе відповідальність за оплату векселя будь-якою зобов'язаною за векселем особою (акцептантом, векселедавцем тощо).

Авізний банк [The authorized bank] – банк, який бере участь в розрахунках за акредитивом.

Акредитив [The letter of credit] – розрахунковий грошовий документ, який містить доручення клієнта своєму банку сплатити певну суму коштів особі, на ім'я якої відкрито акредитив, за умови, що ця особа надасть відповідно до вимог акредитива визначені документи у встановлений термін.

Акредитив з червоним застереженням (або червоною смугою) [The letter of credit with a red line] – це такий акредитив, коли за дорученням імпортера банк-емітент уповноважує авізний банк надати експортеру грошовий аванс після надходження від останнього письмового зобов'язання виставити документи, що підтверджують факт відвантаження продукції.

Банк-емітент (виконавчий банк) [The bank - emitter] – банк, в якому клієнт має власний рахунок, і якому клієнт дав доручення (вказівку) відкрити акредитив на користь експортера (бенефіціара).

Банк-представник [The bank - representative] – це інкасуєчий банк, який безпосередньо робить подання платникові про здійснення ним оплати за відвантажену продавцем продукцію (або за виконані роботи).

Банк-ремітент [The bank - payee] – банк, якому продавець (експортер) дав доручення (вказівку) отримати від платника (імпортера) обумовлені в договорі грошові кошти, і в якому продавець має власний рахунок.

Безвідкличні (або безвідзивні) акредитиви [Not revocable letter of credit] – це такі акредитиви, які не можуть бути анульовані до завершення терміну, на які вони видані, і умови яких не можуть бути змінені без згоди всіх зацікавлених сторін.

Бенефіціар [beneficiium] – особа, на ім'я якої відкривається акредитив в авізному банку.

Вантажна митна декларація [The cargo customs declaration] – це письмова заява установленної форми, що подається митному органу і містить відомості про товари та транспортні засоби, які перетинають митний кордон України, про митний режим, який заявляє імпортер, а також іншу інформацію, необхідну для здійснення митного контролю.

Відкличні (або відзивні) акредитиви [The revocable letter of credit] – це такі акредитиви, які можуть бути анульовані протягом терміну дії і умови яких можуть бути змінені в будь-який момент без попереднього повідомлення про це особу, на чю користь вони були відкриті.

Довідкові ціни [The help prices] – установлюються на однорідну продукцію різних виробників шляхом проведення узгодженої цінової політики основними товаровиробниками даної продукції.

Документарне інкасо [The documentary collection] – означає, що експортер передає банку-ремітенту разом з інкасовим дорученням фінансові документи, які супроводжуються комерційними документами, або передає банку-ремітенту разом з інкасовим дорученням тільки комерційні документи, які не супроводжуються фінансовими.

Документарний (або товарний) акредитив [The documentary letter of credit] – це документ для розрахунків за товари і послуги, згідно з яким уповноважений банк зобов'язується виплатити відповідно до інструкцій покупця (імпортера) певну суму коштів продавцеві (експортеру) після подання ним товаророзпорядчих документів.

Експортна контрактна ціна [Export contract price] – це ціна продукції, яка зазначається в зовнішньоекономічному договорі продажу-купівлі даної продукції.

Зовнішньоторговельний договір [The external economic contract] – це документально оформлена домовленість (угода) між двома або більше особами, що є суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності різних країн, в якій сторони (контрагенти) виявили згоду діяти спільно в інтересах загальної справи та прийняли на себе відповідні зобов'язання і відповідальність.

Індосамент [indosament] – передавальний напис на зворотному боці векселя, чека, коносаменту та інших цінних паперів, який засвідчує передавання прав за цим документом від однієї особи до іншої.

Інкасове доручення [The collection order] – це детальна та чітка інструкція, яку готує експортер (довіритель) для свого банку з метою отримання від імпортера грошових коштів (або акцепту векселя) за поставлену продукцію.

Інкасо міжнародне [The collection international] – це форма безготівкових розрахунків, яка полягає в тому, що експортер (довіритель) після відвантаження продукції або виконання робіт дає своєму банку (банку-ремітенту) вказівку – так зване інкасове доручення, в якому доручає отримати від імпортера (платника) певну суму грошових коштів на основі поданих експортером документів та зарахувати ці кошти на рахунок експортера в банку що його обслуговує.

Інкасуючий банк [Collecting bank] – банк (окрім банку-ремітента), який бере участь у здійсненні розрахунків між експортерами та імпортерами продукції.

ІНКОТЕРМС-2000 [International Commercial Terms] – це систематизована збірка міжнародних правил та термінів, які є загально визнаними в міжнародній торгівлі, та їх трактування. Остання редакція правил датована 2000 роком.

Коефіцієнт еластичності за доходом [Factor of elasticity under incomes] – показує, як змінюється величина попиту на товар при зміні доходів споживачів на 1%.

Коефіцієнт перехресної еластичності за ціною [Factor of cross elasticity under the price] – показує, як змінюється величина попиту на один товар при зміні ціни на іншій товар на 1%.

Коефіцієнт прямої еластичності за ціною [Factor of direct elasticity under the price] – показує, як змінюється величина попиту на товар при зміні ціни на 1%.

Комерційний арбітраж [Commercial arbitration] – це неофіційний суд, який створюється на договірній основі і вирішує такі ж питання, що й арбітражний суд.

Коносамент [konosament] – це документ, який видається перевізником вантажу його відправнику і який посвідчує прийняття вантажу до перевезення та містить зобов'язання доставити вантаж у пункт призначення і передати його отримувачу. Застосовується при перевезенні вантажу морським транспортом.

Країна походження товару [Country of origin of the goods] – це така країна, де товари були повністю виготовлені або піддані достатньому обробленню чи переробленню. Походження товару повинно бути підтверджено сертифікатом походження товару.

Ліквідність [Liquidity] – це здатність підприємства (протягом певного терміну) трансформувати свої активи в гроші.

Метод ланцюгових підстановок [Method of chain substitutions] – метод економічного аналізу, який полягає в тому, що в узагальненій формулі економічної ефективності послідовно здійснюють заміну базових величин на фактичні. У першу чергу замінюють базові дані на фактичні за кількісними ознаками, далі – за структурними ознаками, і в останню чергу – за якісними ознаками.

Міжнародне інкасо [The international collection] – це форма безготівкових розрахунків, яка полягає в тому, що експортер після відвантаження продукції дає своєму банку (банку-ремітенту) вказівку з відповідними фінансовими та/або комерційними документами, в якому доручає отримати

від імпортера (платника) певну суму грошових коштів та зарахувати ці кошти на рахунок експортера в банку, що його обслуговує.

Митна вартість товару [Customs cost of the goods] – це ціна, яка фактично сплачена за товар до моменту його перетину через митний кордон України. Митна вартість товару визначається імпортером (або за його дорученням декларантом) і підраховуються за методикою, визначеною Митним кодексом України.

Негоціація [Trading operation] – визначення вартості переказних векселів (тратт) чи боргових документів банком, уповноваженим вести переговори щодо операцій з акредитивами.

Непокріті акредитиви [Uncovered letters of credit] – це такі акредитиви, коли депонування коштів для здійснення платежів не відбувається.

Опубліковані ціни [The published prices] – це прейскурантні і довідкові ціни, ціни біржових котирувань, ціни реальних угод найбільших компаній.

Прейскурантні ціни [List prices] – це ціни, що установлюються на стандартизовану кінцеву продукцію.

Покриті акредитиви [The covered letters of credit] – це такі акредитиви, при відкритті яких для забезпечення платежу здійснюється депонування певної суми коштів на строк дії акредитива.

Підтверджені (або гарантовані) акредитиви [Guaranteed letters of credit] – це такі акредитиви, оплата за якими підтверджується (гарантується) авізним (уповноваженим) банком.

Непідтверджені (або негарантовані) акредитиви [Not guaranteed letters of credit] – це такі акредитиви, коли немає ніяких гарантій здійснення платежу з боку авізного банку.

Платоспроможність [Solvency] – здатність підприємства виконувати свої коротко- та довгострокові зобов'язання, використовуючи власні активи.

Принципал (довіритель) [The principal] – клієнт банку, який дає доручення (вказівку) своєму банку отримати від платника обумовлені в договорі грошові кошти за відвантажену продукцію (виконані роботи).

Револьверний акредитив [The revolving letter of credit] – акредитив, відкритий на частину суми платежів, який автоматично поновлюється після оплати імпортером чергової партії товару, одержаної від експортера.

Розрахункові ціни [The settlement prices] – це ціни виробників промислового обладнання, яке виготовляється за індивідуальними замовленнями.

Світова ціна [The world price] – це ціна, за якою здійснюється реалізація товару на світовому ринку.

СВІФТ [SWIFT – Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication] – Товариство міжнародних міжбанківських фінансових комунікацій, яке створено з метою стандартизації банківських розрахунків і запровадження ефективних способів передавання інформації на основі сучасних комунікацій із використанням ЕОМ.

Факторна модель ефективності зовнішньоекономічної діяльності [Factorial model of efficiency of foreign trade activities] – формула, яка пов'язує між собою початкові показники, які впливають на ефективність зовнішньоекономічної діяльності суб'єкта господарювання.

Цінова політика фірми [Price politics of firm] – це вибір такого методу ціноутворення та встановлення таких цін, які дозволили б досягти тих цілей, що їх визначила фірма на певну перспективу.

Чисте інкасо [The pure{clean} collection] – це форма безготівкових розрахунків, яка полягає в тому, що експортер передає банку-ремітенту разом з інкасовим дорученням тільки фінансові документи, а комерційні (транспортні) документи експортер безпосередньо пересилає імпортеру (платнику), минаючи банк.

ЛІТЕРАТУРА

1. Внешнеторговые сделки / Составитель И. С. Гринько. – Сумы: Фирма „Реал”, 1994. – 464 с.
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов. – М.: Междунар. отношения, 2001. – 544 с.
3. Дахно І. І., Бовтрук Ю. А. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – К.: МАУП, 2002. – 216 с.
4. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навчальний посібник. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 172 с.
5. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16 квітня 1991.
6. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів / І. В. Багрова, Н. І. Редіна, В. Є. Власюк, О. О. Гетьман. За ред. проф. Багрової І. В. – Дніпропетровськ, ДДФЕІ, 2002. – 585 с.
7. Кириченко О., Кавас І., Ятченко А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. – Київ: Вид-во „Фінансист”, 2002. – 635 с.
8. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник. – К.: Знання-Прес, 2002. – 384 с.
9. Киреев А. П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства: Учебное пособие для вузов. – М.: Междунар. отношения, 1998. – 416 с.
10. Киреев А. П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. II. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование: Учебное пособие для вузов. – М.: Междунар. отношения, 1999. – 488 с.
11. Козик В. В., Панкова Л. А., Даниленко Н. Б. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник – К.: Знання-Прес, 2001. – 277 с.
12. Козловський В. О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Практикум. – Вінниця: ВДТУ, 2001. – 124 с.
13. Козловський В. О. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Практикум. – Вінниця: ВНТУ, 2003. – 208 с.
14. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2 т: Т.1. – М.: Республика, 1992. – 399 с.
15. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. В 2 т: Т.2. – М.: Республика, 1992. – 400 с.
16. Международные экономические отношения: Учебник для вузов / Е. Ф. Жуков, Т. И. Капаева, Л. Т. Литвиненко и др.; Под ред. Е. Ф. Жукова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 485 с.
17. Международные экономические отношения: Учебник для вузов / В. Е. Рыбалкин, Ю. А. Щербанин, Л. В. Балдин и др.; Под ред. В. Е. Рыбалкина. – 3-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 503 с.

18. Міжнародні валютно-кредитні відносини: Підручник /А. С. Філіпенко, В. І. Мазуренко, В. Д. Сікора та ін.; За ред. А. С. Філіпенка. – К.: Либідь, 1997. – 208 с.
19. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений: Учебник /Научн. ред. д-р эконом. наук, проф. В. В. Круглов. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 432 с.
20. Парфенцева Н. Міжнародні статистичні класифікації в Україні: Впровадження й використання. – К.: Основи, 2000. – 351 с.
21. Предприятие на внешних рынках: Внешнеторговое дело. /Под ред. С. И. Долгова, И. И. Кретьова. – М.: Изд. БЕК, 1997. – 784 с.
22. Рум'янцев А. П., Рум'янцева Н. С. Зовнішньоекономічна діяльність: Навчальний посібник. – К.: Центр навч. літератури, 2004.– 384 с.
23. Савельев Є. В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: Підручник для магістрантів з міжнародної економіки і державної служби. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 504 с.
24. Сухарський В. С., Сухарський В. В., Охота В. І. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: теорія, методологія, практика: Навчальний посібник (курс лекцій). – Тернопіль: Астон, 2005. – 464 с.
25. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навчальний посібник /Під заг. ред. А. І. Кредісова / Пер. з рос. Н. Кіт, К. Серажим. – К., 1997. – 448 с.
26. Экономика и бизнес / Под ред. В. Д. Камаева. – М.: Изд-во МГУ, 1993. – 464 с.

Навчальне видання

Козловський Володимир Олександрович

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Частина II МЕНЕДЖМЕНТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Практикум

Редактор О. Скалоцька

Оригінал-макет підготовлено В.О. Козловським

Підписано до друку
Формат 29,7×41 ¼. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman.
Друк різнографічний Ум. друк. арк.
Наклад прим. Зам. №

Вінницький національний технічний університет,
науково-методичний відділ ВНТУ.
21021, м. Вінниця, Хмельницьке шосе, 95,
ВНТУ, ГНК, к. 114.
Тел. (0432) 59-85-32.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
серія ДК № 3516 від 01.07.2009 р.

Віддруковано у Вінницькому національному технічному університеті
в комп'ютерному інформаційно-видавничому центрі
21021, м. Вінниця, Хмельницьке шосе, 95,
ВНТУ, ГНК, к. 114.
Тел. (0432) 59-85-32.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
серія ДК № 3516 від 01.07.2009 р.

