

# Опорний конспект лекцій з дисципліни «Фінанси зовнішньоекономічної діяльності»

## Тема 1. Сутність фінансів зовнішньоекономічної діяльності

*Поняття, принципи, суб'єкти та основні види зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Поняття фінансів зовнішньоекономічної діяльності. Система управління фінансами ЗЕД.*

*Теорії зовнішньої торгівлі та управління фінансами ЗЕД. Сучасні концепції зовнішньоекономічної діяльності. Теорія міжнародного руху капіталу. Економетричне трактування ролі іноземного капіталу в економічному розвитку з позиції країни експортера. Зовнішньоекономічний аспект марксистської теорії імперіалізму.*

Під зовнішньоекономічною діяльністю розуміють діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [4].

Зовнішньоекономічна діяльність в усіх країнах спрямована на:

- сприяння вирівнювання темпів економічного розвитку;
- порівнянність витрат виробництва на національному та світовому рівнях;
- реалізацію переваг міжнародного поділу праці, що сприяє зростанню ефективності національних економік.

Функціями ЗЕД є:

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

До основних суб'єктів ЗЕД відносяться:

- фізичні особи — громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність згідно із законами України і постійно проживають на території України;
- юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місцезнаходження на її території;
- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних та юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно із законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;
- структурні одиниці суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно із законами України (філії, відділення тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України;

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

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

- експорт та імпорт товарів, капіталів і робочої сили;
- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, юридичних, туристських та інших, а також надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України;
- наукова, науково технічна, науково виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання і підготовка спеціалістів на комерційній основі;
- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;
- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних та страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених її законом;
- спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;
- підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу хау, торгових марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності. Аналогічна діяльність суб'єктів за межами України;
- організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, здійснюваних на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібної торгівлі на території України за іноземну валюту у випадках, передбачених законодавством України;
- товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- операції з придбання, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;
- роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами;
- робота іноземних фізичних осіб на контрактній платній основі із суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами;
- інші не заборонені законодавством України види зовнішньоекономічної діяльності.

Одним із головних суб'єктів ЗЕД є підприємство. Підприємство — це самостійний суб'єкт господарської діяльності, який виготовляє продукцію або надає послуги з метою задоволення потреб суспільства та одержання прибутку.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства базується на можливості отримання економічних вигод виходячи з переваг міжнародного поділу праці, міжнародних ділових відносин. Це пов'язано з тим, що виробництво певного товару, його збут або надання певного виду послуг в іншій країні має більше переваг ніж така діяльність всередині країни. Таким чином, ЗЕД здійснюється в тій країні і з тими партнерами, які є найвигіднішими.

До причин, що спонукають підприємство займатися зовнішньоекономічною діяльністю, відносяться:

- особливості розвитку внутрішнього ринку, до якого вигідніше вкладати капітал за кордоном. Це — насиченість ринку товарами; посилення тиску конкурентів; зростання залежності від посередницької торгівлі, особливо в питаннях якості, цін, капіталовіддачі та розширення виробництва; зростання зборів, пов'язаних із захистом навколишнього середовища; труднощі дотримання соціального законодавства;
- нестабільність політичного та економічного становища в країні: погіршення інвестиційного клімату, низькі темпи економічного зростання; недосконалість національної законодавчої бази, що регулює комерційну діяльність. Підприємницьке середовище в різних країнах має суттєві відмінності. Підприємці намагаються здійснювати свою діяльність у тих країнах, які характеризуються ліберальними податковими та митними режимами;
- нестабільність національної валюти, можливість отримання прибутку в твердій іноземній валюті і компенсація коливань валютного курсу шляхом організації часткового виробництва і збуту у відповідних країнах;
- конкуренція зі сторони іноземних компаній, що діють на внутрішньому ринку;

- можливість зниження ризику втрати доходу за рахунок зменшення залежності від внутрішнього ринку і “розсіювання” його шляхом завоювання іноземних ринків, в тому числі розв’язання проблеми залежності фірми від сезонних коливань попиту на внутрішньому ринку;
- пошук унікальних ресурсів, яких немає у власній країні;
- вигідне географічне положення. Метою перебування в якій небудь країні підприємство може вибрати її економічно вигідне місце розташування (між континентами, між морями, на пересіканні великих транспортних магістралей);
- можливість отримання більшого прибутку від кращого використання виробничих потужностей. Так, розширення ринку дає можливість завантажити наявні або додатково створені потужності;
- отримання доступу до новітніх технологій завдяки діяльності з іноземними партнерами;
- зростаючий попит потенційних зарубіжних клієнтів;
- можливість придбання на зарубіжних ринках більш дешевих ресурсів, диверсифікація джерел постачання, зниження загального ризику шляхом їх віднесення на більший обсяг продукції, частина з яких виготовляється на власних зарубіжних фірмах.

Країна самостійно формує систему та структуру державного управління зовнішньоекономічної діяльності на її території.

До органів управління ЗЕД в Україні відносяться:

- Верховна Рада України;
- Кабінет Міністрів України;
- Національний банк України;
- Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики (Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції);
- Державна митна служба України;
- Антимонопольний комітет України;
- Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі.

### **Основні теорії міжнародної торгівлі.**

#### *Меркантилістська та неомеркантилістська теорії*

Зовнішньоторговельна політика будь-якої держави зосереджується на таких питаннях: які товари необхідно експортувати та які імпортувати, з якими країнами торгувати та у якому обсязі, чи потрібно державі втручатися у вільний потік товарів, і якщо так, то в якому обсязі?

Сьогодні розроблено два типи теорії торгівлі, які по-різному відповідають на ці запитання. Згідно з теоріями першого типу держава не повинна втручатися у структуру торгівлі. Ці теорії вивчають та пояснюють, якою продукцією, в якому обсязі та з ким країни будуть торгувати за відсутності будь-яких державних обмежень. До таких теорій належать: теорії "абсолютних переваг, відносних переваг, розміру країни, співвідношення

факторів виробництва, життєвого циклу продукту, подібності країн, "міжнародної конкурентоспроможності націй" тощо.

Другий тип теорій передбачає державне втручання у вільний потік товарів між країнами для зміни обсягу, складу та напрямків торгівлі. До теорій цього типу належать: теорії меркантилізму, неомеркантилізму, залежності та інші.

Метою теорій міжнародної торгівлі було і є допомогти фірмам та урядам у виборі найдоцільнішого варіанта спеціалізації та стратегії задля обдуманого використання національних ресурсів.

### *Меркантилізм*

Перша теорія міжнародної торгівлі — теорія меркантилізму — була розроблена європейськими вченими Томасом Маном (1571–1641), Чарльзом Дейвіантом (1656–1714), Жаном Батістом Колбертом (1619–1683), сером Вільямом Петті (1623–1687). Обґрунтувала роль товару та необхідність економічного виходу національних держав на зовнішні ринки. Ці функції чудово виконав меркантилізм.

Меркантилізм – це економічне вчення та економічна політика, яка представляє інтереси торгової буржуазії у періоди феодалізму та становлення капіталізму.

Згідно з теорією меркантилізму багатство країни вимірюється кількістю золота та срібла, якою вони володіють.

Меркантилісти вважали, що економічна система складається з трьох секторів: виробничого, сільськогосподарського та іноземних колоній. Для ефективного функціонування економічної системи найважливішими, на їхню думку, були торговці, їхня праця розглядалась як основний фактор виробництва. Отже, джерелом багатства є сфера обігу, а не сфера виробництва; багатство ототожнювалося з грошовим капіталом. Грошові кошти (у формі золота та срібла) дають змогу утримувати армію, зміцнювати становище правителя, сприяють проведенню колоніальних війн, виникненню фабрик (мануфактур), утворенню нових робочих місць.

Оскільки у світі, на думку прихильників цієї теорії, існує обмежена кількість багатства (золота та срібла), то країни можуть збільшувати своє багатство і за рахунок зубожіння інших, тобто внаслідок перерозподілу.

Однією з головних передумов меркантилістської теорії було те, що економічна система функціонувала в умовах неповної зайнятості, внаслідок чого приплив додаткового золота з-за кордону міг в поєднанні з, надлишковою робочою силою збільшити виробництво. Якщо б зайнятість населення була повною, приплив золота з-за кордону спричиняв би зростання інфляції і не знаходив ефективного використання.

Заслугою меркантилістів є те, що вони першими запропонували струнку теорію міжнародної торгівлі, показали її значення для економічного зростання країн, розробили можливу модель її розвитку, вперше описали те, що у сучасній економіці зветься платіжним балансом. ,

Обмеженість меркантилістів полягає у тому, що вони вважали, що збагачення країн можливе не тільки внаслідок перерозподілу вже існуючого багатства, але й за рахунок його нарощування.

Модель "ціни – золото – потоки" Д. Х'юма

Англійський економіст Девід Х'юм (1711–1776 рр.) був одним з перших, хто кинув виклик меркантилізму, розробивши механізм взаємодії "цін – золота – потоків".

Д. Х'юм заперечував положення меркантилістів про те, що країни можуть до нескінченності збільшувати кількість наявного у них золота і що це не впливає на їх міжнародну конкурентоспроможність. Він довів, що приплив золота внаслідок підтримки позитивного сальдо торгового балансу збільшить пропозицію грошей всередині країни та призведе до зростання зарплати та цін, а це, своєю чергою, спричинить падіння конкурентоспроможності країни. І навпаки, відплив золота з країни призведе до падіння цін та зарплати і підвищить конкурентоспроможність країни. Отже, країна не зможе постійно підтримувати позитивне сальдо торгового балансу – цьому будуть перешкоджати внутрішньоекономічні чинники.

Рух золота між країнами є механізмом тонкого настроювання національних економік, внаслідок чого розмір експорту і розмір імпорту врівноважуватимуться і торгове сальдо буде дорівнювати нулю.

Ця концепція базувалась на таких припущеннях:

1) прямий зв'язок між кількістю грошей в обігу та рівнем цін (потім це отримає назву кількісної теорії грошей); 2) повна зайнятість у кожній з країн; 3) попит на товари еластичний за ціною (зростання цін приводить до скорочення витрат на товари та навпаки); 4) існує ситуація чистої конкуренції на ринку як товарів, так і факторів виробництва; 5) національні валюти вільно конвертуються у золото і назад (пізніше це отримає назву "золотий стандарт").

Якщо цих умов дотримуються, автоматично врівноважується торговий баланс.

*Неомеркантилізм*

Останнім часом застосовується термін *неомеркантилізм*. Його використовують стосовно тих країн, які намагаються мати активне сальдо торгового балансу для досягнення якої-небудь соціальної або політичної мети. Країна може, наприклад, намагатися добитися повної зайнятості, збільшуючи масштаби виробництва понад те, що диктує попит у країні, та експортуючи надлишок за кордон. Або, наприклад, країна прагне зберегти політичний вплив у якій-небудь країні, експортуючи туди більше товарів, ніж імпортує звідти.

Частина термінології меркантилізму використовується у наш час: термін "активний торговий баланс" означає, що у країні експорт перебільшує імпорт; термін "пасивний торговий баланс" вказує на дефіцит торгового балансу.

### *Теорія абсолютних переваг*

Засновником класичної школи економічної думки був Адам Сміт (1723—1790). Він проголосив, що основою багатства націй та народів є міжнародний поділ праці та відповідна йому спеціалізація різних країн на виробництві тих товарів, щодо яких вони мають абсолютні переваги. Така політика отримала назву "лессе-фер", що означає політику державного невтручання в економіку та свободи конкуренції. Завдяки цій політиці ресурси кожної країни перетечуть у рентабельні галузі, тому що країна не зможе конкурувати на світовому ринку в нерентабельних галузях. Для визначення того, на виробництві якої продукції слід спеціалізуватися країні, А. Сміт пропонував враховувати природні переваги та набуті переваги країни. Природні переваги країна може мати завдяки своїм кліматичним особливостям або володінню деякими природними ресурсами. Набуті переваги країна може мати внаслідок розвитку технології виробництва та високої кваліфікації робочої сили.

Суть теорії зовнішньої торгівлі А. Сміта, або теорії абсолютних переваг: країни експортують ті товари, які вони виробляють з меншими витратами (у виробництві яких вони мають абсолютну перевагу), та імпортують ті товари, що продукуються іншими країнами з меншими витратами (у виробництві яких абсолютна перевага належить їхнім торговим партнерам).

Теорія абсолютних переваг базується на таких припущеннях:

1) єдиним фактором виробництва є праця; 2) зайнятість повна, тобто усі наявні трудові ресурси використовуються у виробництві товарів; 3) всесвітнє господарство складається із двох країн, тому в міжнародній торгівлі беруть участь тільки дві країни, які продукують та торгують одна з одною тільки двома товарами; 4) витрати виробництва – постійні, а їх зниження збільшує попит на товар; 5) ціна одного товару виражена у кількості праці, затраченої на виробництво іншого; 6) транспортні витрати на перевезення товару з однієї країни до іншої дорівнюють нулю; 7) зовнішня торгівля вільна від обмежень та регламентацій.

Відповідно до поглядів А. Сміта: 1) урядам не треба втручатись у зовнішню торгівлю: вони мають підтримувати режим відкритих ринків та свободи торгівлі; 2) нації, так само як і приватні особи, повинні спеціалізуватися на виробництві тих товарів, у виробництві яких у них є переваги, та торгувати ними в обмін на товари, переваги у виробництві яких мають інші нації; 3) зовнішня торгівля стимулює розвиток продуктивності праці розширенням ринку за межі національних кордонів; 4) експорт є позитивним чинником для економіки, тому що забезпечує збут надлишку продуктів, які не можуть бути продані на внутрішньому ринку; 5) субсидії на експорт є податком на населення та призводять до підвищення внутрішніх цін і тому мають бути скасовані.

*Перевагою теорії абсолютних переваг є те, що вона базується на трудовій теорії вартості та підтверджує переваги поділу праці не тільки на національному, але й на міжнародному рівні.*

*Недоліком цієї теорії* для пояснення міжнародної торгівлі є те, що вона не відповідає на запитання, чому країни торгують між собою навіть за умови відсутності абсолютної переваги у виробництві тих чи інших товарів, тобто коли одна з країн має абсолютні переваги у виробництві всіх товарів.

Теорія порівняльних переваг

Теорію абсолютних переваг А. Сміта розвинув Давид Рікардо (1772–1823 рр.), довівши, що абсолютні переваги є лише частковим випадком загального правила. Він показав, що торгівля вигідна кожній з двох країн, навіть якщо одна з них має абсолютні переваги у виробництві обох товарів.

Теорія порівняльних переваг базується на тих самих припущеннях, що і теорія абсолютних переваг, використовуючи додатково поняття альтернативних витрат.

*Альтернативні витрати* — це просте порівняння цін одиниць двох товарів на внутрішньому ринку, виражених через кількість робочого часу, витраченого на їх виробництво.

*Альтернативна ціна* — це робочий час, потрібний для виробництва одиниці одного товару, виражений через робочий час, необхідний для виробництва одиниці іншого товару.

Суть теорії порівняльних переваг: якщо країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони можуть виробляти з відносно нижчими витратами порівняно з іншими країнами (або, інакше кажучи, з меншими альтернативними витратами), то торгівля буде взаємовигідною для обох країн, незалежно від того, чи є виробництво в одній з них абсолютно ефективнішим, ніж в іншій.

*Альтернативні витрати виробництва продукту* – це кількість інших продуктів, від якої необхідно відмовитись або яку треба офірувати, щоб отримати певну кількість будь-якого даного продукту.

*Переваги* теорії порівняльних переваг:

1. Вперше описала баланс сукупного попиту та сукупної пропозиції. Хоча і передбачалось, що вартість товару визначається кількістю праці, необхідної для його виробництва, теорія порівняльних переваг показала, що ця вартість насправді залежить від співвідношення сукупного попиту та пропозиції на товар на внутрішньому та на зовнішньому ринках.

2. Довела існування вигоди від спеціалізації та торгівлі для усіх країн-учасниць, а не тільки для однієї країни за рахунок того, що інші зазнають втрат.

3. Дає змогу вести науково обґрунтовану зовнішньоекономічну політику.

*Недоліки* теорії порівняльних переваг впливають із тих припущень, на яких вона базується. Тому, застосовуючи її для аналізу зовнішньоекономічних відносин, необхідно брати до уваги, що вона: 1. Не враховує транспортних витрат. 2. Ігнорує вплив зовнішньої торгівлі на розподіл доходів всередині країни, коливання цін та заробітної плати, інфляцію та міжнародний рух капіталу. 3. Ґрунтується на припущенні про



існування тільки одного фактора виробництва – праці. 4. Ігнорує існування таких важливих передумов міжнародної торгівлі, як відмінності у забезпеченості країн факторами виробництва. 5. Базується на передумові повної зайнятості, яка означає, що вивільнені робітники однієї галузі одразу можуть знайти собі роботу в іншій, продуктивнішій. Іншими словами, робиться припущення про постійні витрати і, отже, ігнорується закон витрат, що зростають. 6. Не пояснює торгівлю між приблизно однаковими за економічним розвитком країнами, жодна з яких не має відносної переваги перед іншою.

#### Теорія розміру країни

Теорія абсолютних переваг не враховує відмінностей країн за їх виробничою спеціалізацією. Сучасні дослідження, які враховують фактор розміру країн, допомагають пояснити, у якому обсязі та якого типу продукція буде залучена у міжнародну торгівлю.

Теорія розміру країни – через те, що країни з більшою територією зазвичай мають різноманітніші кліматичні умови та природні ресурси, вони загалом ближчі до економічної самодостатності, ніж малі за розміром країни. Теорія абсолютних переваг нехтує транспортними витратами, хоча вони по-різному впливають на великі та малі країни. Низькі транспортні витрати у невеликих країнах сприяють розвитку міжнародної торгівлі, а значні транспортні витрати у великих країнах – її гальмують.

Якщо порівнювати країни за розміром їх економіки, то країни з розвиненою економікою та високим доходом на душу населення швидше за все вироблятимуть товари, для яких застосовуються технології, що вимагають більшої тривалості випуску продукції, тому що ці країни розвивають галузі, що обслуговують великі внутрішні ринки. Ці ж галузі намагаються досягти конкурентоспроможності на експортних ринках.

#### *Теорія співвідношення факторів виробництва (Хекшера-Оліна)*

А. Сміт та Д. Рікардо пояснювали міжнародну торгівлю існуванням абсолютних та порівняльних переваг у виробництві товарів, а головним фактором, що впливає на виробництво товарів, вони вважали працю. Ціна товару, на їхню думку, залежала тільки від трудових витрат, тобто вони дотримувалися трудової теорії вартості.

У середині 20-х рр. шведські економісти-неокласики Елі Хекшер (1879–1952 рр.) та Бертіль Олін (1899–1979 рр.) розробили теорію співвідношення факторів виробництва, яка отримала назву теорії Хекшера – Оліна. Не відмовляючись від трудової теорії вартості, вони доповнили її положенням, що у створенні вартості беруть участь, крім праці, також й інші фактори виробництва, такі як земля та капітал.

Згодом положення теорії Хекшера – Оліна були математично підкріплені Полом Самуельсоном. Він визначив жорсткі передумови, з дотриманням яких твердження Хекшера – Оліна ставало повністю коректним. Самуельсон припустив, що:

1) існують дві країни, два товари та два фактори виробництва (звичайне спрощення  $2 \times 2 \times 2$ );

2) пропозиція факторів у кожній країні фіксована та їх переміщення можливе між секторами всередині країн, але не між країнами;

3) країни відрізняються одна від одної лише забезпеченістю факторами виробництва;

4) в обох країнах технологія така, що забезпечується незмінний ефект масштабу.

Зміст теорії Хекшера – Оліна такий: країни експортують продукти інтенсивного використання надлишкових факторів та імпортують продукти інтенсивного використання дефіцитних для них факторів.

Щоб довести правильність цього твердження, необхідно насамперед визначити, що розуміють під надлишком факторів виробництва та інтенсивністю їх використання.

Країна вважається у надлишку наділеною робочою силою, якщо співвідношення між її кількістю та рештою факторів у неї більше, ніж у решті країн світу.

Продукт вважається працемістким, якщо частка затрат на робочу силу в його вартості більша, ніж у вартості інших продуктів.

Теорія вирівнювання цін на фактори виробництва

У 1948 р. американський економіст Пол Самуельсон довів теорему вирівнювання цін на фактори виробництва, яка отримала назву теореми Хекшера – Оліна - Самуельсона – міжнародна торгівля приводить до вирівнювання абсолютних та відносних цін на гомогенні фактори виробництва у країнах, що торгують.

Гомогенний капітал – це капітал, який має однакові продуктивність та ризикованість; гомогенна праця – це праця з однаковим рівнем підготовки, освіти та продуктивності; гомогенні землі – це землі з однаковою родючістю, станом ґрунтів тощо.

До переваг теорії різної відносної забезпеченості факторами виробництва, що складається із двох взаємозв'язаних теорем – теореми Хекшера – Оліна та теореми Хекшера – Оліна – Самуельсона, належить те, що вона є важливим інструментом аналізу міжнародної економіки, який ілюструє та доводить принцип загальної рівноваги, якому повинен підпорядковуватись економічний розвиток.

Парадокс Леонтьєва та його пояснення

У 1953 р. американський вчений, майбутній лауреат Нобелівської премії В. Леонтьєв опублікував результати своїх досліджень, присвячених практичній перевірці положень та концепції Хекшера – Оліна.

В. Леонтьєв у своїй роботі проаналізував висновок теорії Хекшера – Оліна про те, що країни експортують товари, у виробництві яких інтенсивно використовуються надлишкові й тому дешевші для них фактори виробництва, та імпортують товари, у виробництві яких ці фактори застосовуються менш інтенсивно. Точніше, він одночасно перевіряв два

припущення: 1) теорія Хекшера – Оліна справедлива; 2) в економіці США, як вважалось, капітал більшою мірою надлишковий, ніж у їх торгових партнерів. Тому, відповідно до теорії, вони повинні експортувати капіталомісткі товари.

*Парадокс Леонт'єва*: теорія співвідношення факторів виробництва Хекшера – Оліна не підтверджується на практиці: працenasичені країни експортують капіталомістку продукцію, тоді як капіталонасичені – працемістку.

Сам Леонт'єв та інші економісти робили численні спроби пояснити цей парадокс. Отже, незважаючи на відмінності у техніці розрахунків, усі дослідження в основному підтвердили наявність парадокса Леонт'єва, вчені почали вводити в модель Хекшера – Оліна й інші, крім капіталу та праці, фактори виробництва, такі як технологія, кваліфікація робочої сили.

Той факт, що продукція може вироблятися різними методами, є одним із пояснень парадокса Леонт'єва.

Той факт, що робоча сила не є однорідним товаром, є ще одним поясненням парадокса Леонт'єва.

Наступним поясненням парадокса Леонт'єва є те, що США імпортують значну кількість сировини, видобування якої вимагає значних затрат капіталу. Якщо американські експортні товари потребують значної кількості такої сировини, це робить експорт США капіталомістким.

Американець Джеймс Хартіген повторив розрахунки Леонт'єва на базі даних тих самих років, але виключив галузі, які значною мірою залежать від капіталомісткої сировини. Результати показали, що парадокс зник, теорія Хекшера – Оліна виявилася справедливою.

Ще одне пояснення парадокса Леонт'єва у 1971 р. дав американський економіст Роберт Белдвін, який врахував існування американського імпортного тарифу. Цей тариф вводився для того, щоб захистити від іноземної конкуренції працемісткі галузі американської промисловості, перешкоджаючи тим самим імпорту працемістких товарів. Перерахунки, зроблені Белдвіном, показали, що відміна тарифів зменшує ефект парадокса Леонт'єва на 5 %, але не скасовує його зовсім.

Теорія життєвого циклу товару

У 1961 р. англієць М. Позер запропонував теорію технічного розриву, яка є особливим частковим видом теорії Хекшера – Оліна з введенням у неї додатково технологічним фактором. Центральний пункт теорії Познера: міжнародна торгівля викликається технічними нововведеннями, які виникають спочатку в якій-небудь галузі в одній з країн, що торгують. Внаслідок цього обмін технікою та технологією асиметричний. Країна-інноватор володіє тимчасовою квазімонополією на виробництво продукції (нової або з меншими витратами) та експортує її, імпортуючи ненаукомістку продукцію. З часом технологічний розрив зменшується внаслідок передачі технології, заміщення імпорту, впровадження альтернативних технологій у відсталих країнах.

Спрощенням, а отже, і недоліком теорії технологічного розриву є те, що вона не враховує свідомого обмеження доступу до нових технологій з боку власника. Запропонована у 1966 р. Раймондом Верноном теорія міжнародного життєвого циклу продукту враховує нереалістичність думки про універсальну доступність будь-якої (зокрема нової) технології для кожного виробника будь-якої країни. Ця теорія відображала реальність 60-х рр., коли розроблені для американського ринку товари почали поступово розповсюджуватися в інших країнах.

Теорія міжнародного життєвого циклу продукту стверджує, що деякі види продукції проходять цикл, що складається із чотирьох етапів – впровадження, зростання, зрілість та занепад; виробництво цієї продукції переміщується з країни в країну залежно від етапу циклу.

*На першому етапі (впровадження)* розробляються нововведення у відповідь на виявлену потребу. Як правило, головна роль тут належить промислово розвиненим країнам (ПРК).

*На другому етапі (зростання)* країна нововведення паралельно із вітчизняним виробництвом нового товару може розпочати його випуск за кордоном. Крім того, випуск цього ж товару може почати й іноземний конкурент, причому він може зробити це за (допомогою незначних змін у товарі, обминаючи патентний захист або придбавши які-небудь експертні документи. Але у будь-якому випадку виготовлена продукція майже повністю залишається у тій (країні, де створено нове підприємство).

*На третьому етапі (зрілість)* світовий попит на новий продукт починає вирівнюватися. Задум та технологія виробництва нового товару стають настільки відпрацьованими, що додаткові знання вже не настільки необхідні для зниження витрат. Продукт стає більш звичним та стандартизованим, тому його виробництво у країні з високим рівнем технології (ПРК) втрачає зміст.

Виробництво товару переміщується в інші країни, які можуть використовувати стандартну вже технологію, знижуючи собівартість одиниці продукції. Нижча собівартість дає можливість збільшувати збут у слаборозвинених країнах (СРК).

Нарешті, *на четвертому етапі (занепад)* технологія та обладнання настільки вдосконалюються, що для виробництва товару вже не потрібна особлива кваліфікація, і тому воно переміщується у СРК, які мають надлишок дешевої робочої сили.

*Переваги* теорії міжнародного життєвого циклу продукту полягають в тому, що вона пояснює закономірності розвитку зовнішньої торгівлі великою групою товарів, зокрема синтетичних матеріалів, консервів (у Аргентині та Бразилії), бавовняних тканин та виробів (Пакистан, Індія), шкіряних та гумотехнічних виробів, паперу, електроніки, технологічно складних товарів, нафтопродуктів, конторського обладнання.

*Недоліки* цієї теорії:

1. Існує багато видів продукції, які не проходять усі стадії життєвого циклу (предмети розкоші)

2. Теорія закріплювала за США лідерство, оскільки вони його вже завоювали.

3. Теорія не поширюється на продукцію ТНК.

Теорія подібності країн, або теорія попиту, що перетинається

Значна частка міжнародної торгівлі здійснюється між країнами з подібними характеристиками – між промислово розвиненими країнами, які мають населення з високим рівнем освіти та розміщені у помірному кліматі. Усі розглянуті традиційні теорії міжнародної торгівлі базувалися не на подібності країн, а навпаки, на їх відмінностях.

Одну із перших спроб пояснити особливості сучасної міжнародної торгівлі зробив Стефан Б. Ліндер у 1961 р. Розглядаючи особливості технологічно нових товарів (холодильники, телевізори), з якими американські фірми вийшли на європейський ринок у 40–50-х рр., він звернув увагу на те, що основні відкриття, покладені в основу розроблення цих товарів, були зроблені європейцями. Ці відкриття практично були втілені в Америці у вигляді технологічно нових товарів, які потім завоювали зовнішній ринок в Європі. Багатий американський споживач виявився схильнішим до споживання нових дорогих товарів. Потім зі зростанням життєвого рівня європейців нові американські товари знайшли шлях до Європи.

С. Ліндер зробив висновок про те, що технологічно складні вироби створюються фірмою як реакція на потреби, що вже існують, тобто передовсім на потреби внутрішнього ринку. І тільки після розширення виробництва, після насичення внутрішнього ринку фірма прагне захопити зовнішній. Виходити на зовнішній ринок фірма буде на базі товару, підготовленого нею для національних споживачів, отже, структура споживання країни-імпортера має бути (максимально подібною до структури споживання країни-експортера. Таким чином, всупереч теорії співвідношення факторів виробництва, не тільки відмінності, але й подібність між країнами може бути передумовою для торгівлі.

Теорія подібності країн стверджує, що, розробивши нову продукцію у відповідь на знайдену ринкову потребу на внутрішньому ринку, виробник потім звертається до ринків, котрі найподібніші до ринків його країни. Ця теорія — одна з небагатьох новітніх теорій, яка пояснює міжнародну торгівлю переважно з боку попиту, а не пропозиції.

Чим більше перетинаються структури попиту в країні-експортері та імпортері, підкріплені високим рівнем доходу, тим вищий рівень торгівлі між ними. Це і є феномен попиту, що перетинається, відкритий Стефаном Ліндером.

Недоліком теорії подібності країн є те, що коли розрив у рівнях доходів різних груп населення дуже значний, застосування її для пояснення міжнародної торгівлі є дуже обмеженим. Наприклад, усі мешканці країни 1 мають мінімальний рівень доходу  $A$ , і тільки одна людина — максимальний  $C$ , а у країні 2, навпаки, одна особа має мінімальний рівень доходу  $B$ , а усі решта — максимальний  $O$ , то торгувати у такому випадку можуть тільки дві

особи, хоча перетин у якості товарів, що цікавлять мешканців обох країн, є суттєвим.

Переваги теорії полягають у тому, що вона пояснює торгівлю між подібними країнами.

Теорія конкурентних переваг

Для того щоб з'ясувати, чому країни досягають конкурентної переваги у тих чи інших галузях, а також зрозуміти вихідні положення політики фірм та національної економіки, професор Гарвардської школи бізнесу, радник низки провідних компаній та член Президентської комісії з промислової конкуренції Майкл Портер наприкінці 80-х рр. здійснив чотирирічне дослідження десяти країн, які займають важливе місце у світовій торгівлі: Великобританії, Німеччини, Данії, Італії, Кореї, Сінгапуру, США, Швейцарії, Швеції та Японії.

У центр уваги проведеного дослідження М. Портер поставив завоювання та збереження конкурентної переваги у більш ніж 100 відносно складних галузях економіки та індустріальних сегментах. На його думку, саме вони є ключем до високої та зростаючої продуктивності у країні й найменше можуть бути проаналізовані з використанням традиційних та новітніх теорій міжнародної торгівлі. Для дослідження, як видно із переліку, були відібрані країни, які відрізняються за економічним розвитком (ПРК та ПШК), розміром, державною політикою щодо промисловості, за суспільною філософією, географічними умовами та розташуванням, але водночас їх об'єднує одна спільна риса — усі вони вже успішно конкурують у ряді проаналізованих галузей або показують себе усе здатнішими успішно конкурувати. Аналізували конкурентоспроможність галузей за три періоди: у 1971, 1978 та 1985 рр.

Розроблена в результаті проведеного дослідження всеосяжна теорія конкурентної переваги країн, яка підтверджується достатньою кількістю фактів, розглянута у фундаментальній праці Майкла Портера "Конкурентна перевага країн", опублікованій у 1991 р.

Згідно з цією теорією відповідь на запитання: "Чому країна досягає міжнародного успіху в тій чи іншій галузі?" передбачає чотири властивості країни загального характеру, що формують середовище, у якому конкурують місцеві фірми. Це середовище може сприяти виникненню конкурентної переваги, а може і перешкоджати цьому. Ось ці чотири властивості.

1. Факторні умови, тобто ті конкретні фактори (наприклад, кваліфікована робоча сила певного профілю або інфраструктура), які необхідні для успішної конкуренції у даній галузі.

2. Умови попиту, тобто який на внутрішньому ринку попит на продукцію чи послуги, що пропонуються даною галуззю.

3. Споріднені галузі та галузі, що підтримують, тобто наявність або відсутність у країні споріднених галузей чи галузей, що підтримують, конкурентоспроможних на міжнародному ринку.

4. Стратегія фірми, її структура та конкуренти, тобто умови у країні, які визначають те, як утворюються та управляються фірми, і характер конкуренції на внутрішньому ринку.

Детермінанти національної конкурентоспроможності – це комплексна система, яка постійно розвивається. Майкл Портер назвав цю систему "ромбом" (в оригіналі – алмаз, діамант). Кожний детермінант у цій системі впливає на всі інші.

Перевагою цієї теорії є те, що вона показує роль, яку відіграють економічне середовище установи, політика, культурні цінності та лідери країни у забезпеченні успіху фірм цієї країни у певних сегментах ринку та конкретних галузях економіки. Іншими словами, вона пояснює властивості нації, які є передумовою успіху національної промисловості у міжнародній конкуренції.

## **Тема 2. Фінансово-економічні основи діяльності підприємств на зовнішніх ринках**

*Форми виходу підприємств на зовнішні ринки. Експортно-імпортні, посередницькі та орендні операції в системі ЗЕД. Моделі зовнішньоекономічної діяльності підприємства (зовнішньоторговельна модель ЗЕД підприємства, виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства). Фінансові мотиви зовнішньоекономічної діяльності підприємств.*

**Зовнішньоторговельна модель** включає комплекс експортних та імпортних операцій, які пов'язані з торгівлею товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці.

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

Здійснення експортних операцій передбачає:

- подання митному органу документів, що засвідчують підстави та умови вивезення товарів за межі митної території країни;
- сплату податків і зборів, встановлених на експорт товарів;
- дотримання експортером вимог, передбачених законом.

Реекспортні операції здійснюються за таких умов:

- митному органу подано дозвіл уповноваженого органу, укладеному в установленому законом порядку, на реекспорт товарів;

– товари, що реекспортуються, по перше, перебувають у тому самому стані, в якому вони перебували на момент ввезення на митну територію країни, крім змін внаслідок природного зношення або втрат за нормальних умов транспортування та зберігання; по друге, не використовувалися з метою одержання прибутку; потретє, вивозяться не пізніше, ніж через один рік з дня їх ввезення на митну територію країни.

До товарів, що реекспортуються, не застосовуються заходи нетарифного регулювання.

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

Здійснення імпорнтних операцій передбачає:

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

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

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

При здійсненні реімпорнтних операцій товари з країни їх походження та вивезені за межі її митної території, згідно з митним режимом експорту, не пізніше ніж у встановлений строк ввозяться на митну територію цієї країни для вільного обігу.

Товари можуть переміщуватися через митний кордон країни у режимі реімпорту, якщо вони:

– походять з митної території цієї країни і ввозяться не пізніше, ніж через один рік після їх вивезення (експорту);

– не використовувалися за межами країни походження з метою одержання прибутку;

– ввозяться у тому самому стані, в якому вони перебували на момент вивезення (експорту), крім змін внаслідок природного зношення або втрат за нормальних умов транспортування та зберігання.



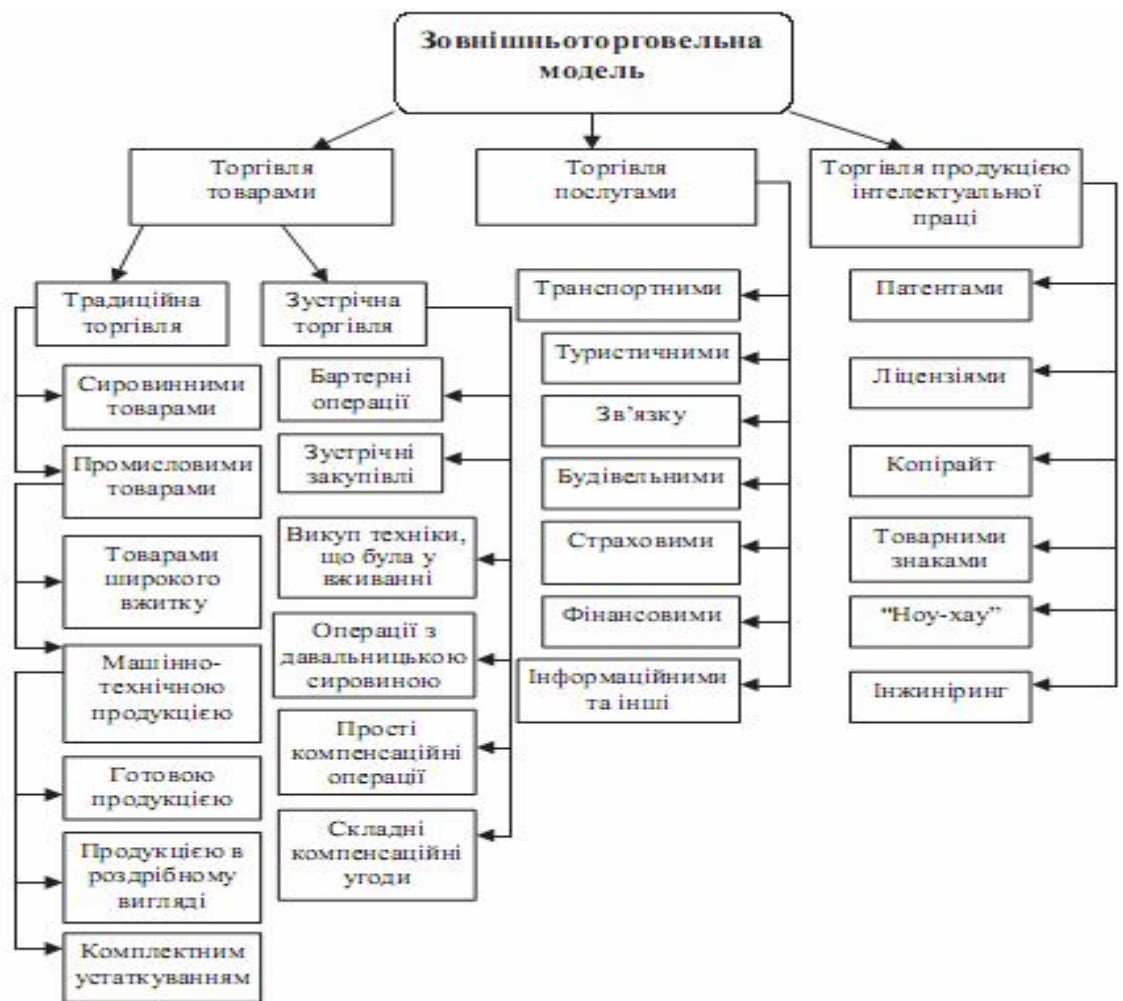


Рис. Зовнішньоторговельна модель ЗЕД підприємства

Головною особливістю зовнішньоторговельної моделі є наявність двох сторін міжнародної угоди: покупця та продавця, тобто одна із сторін виробляє продукцію або здійснює послуги, а друга є їх споживачем. У процесі торговельної операції здійснюється перехід власності від однієї сторони до другої.

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

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

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

Торгівля сировинними товарами характеризується рядом особливостей:

- попит та пропозиція на сировинні товари залежать від кліматичних умов, природних запасів, політико-економічних криз, особливо в

найважливіших сировинних регіонах. Тому в цілому міжнародна торгівля сировинними товарами характеризується нестабільністю ринку;

-- спостерігається довгострокове перевищення пропозиції сировинних товарів над попитом. Це призводить у ряді випадків до сировинної кризи в країнах, що розвиваються, з вузькою сировинною спеціалізацією, оскільки експорт сировинних ресурсів забезпечує їм 50–100% експортних доходів;

- партнери прагнуть установити досить тривалі відносини на основі довгострокових міжнародних контрактів, в яких експортеру забезпечується стабільний збут, а імпортеру — гарантоване регулярне постачання. На довгострокові контракти припадає близько 30% світового сировинного експорту, при цьому на природний газ — 100%, мідні, олов'яні, свинцево\_цинкові концентрати — 90, кам'яне вугілля — 5, залізну руду — 60, марганцеву руду — 30%;

- купівля\_продаж сировинних товарів тісно пов'язана з постачанням інших видів товарів, є частиною комерційних операцій, складних видів зовнішньоекономічного співробітництва (техніко\_економічного, науково-технічного), великомасштабних угод на компенсаційній основі;

- знижуються темпи зростання експорту сировинних товарів при абсолютному збільшенні розмірів торгівлі даної товарної групи;

- темпи зростання торгівлі паливом і сировиною мінерального походження випереджають темпи зростання торгівлі продовольством і сільськогосподарською сировиною;

- зростає торгівля напівфабрикатами, виготовленими на основі мінеральної і рослинної сировини, а також сировиною глибокого оброблення/перероблення і спеціально підготовленими матеріалами підвищеної якості;

- підвищуються вимоги імпортерів до екологічної безпеки товарів, що поставляються;

Торгівля промисловими товарами включає торгівлю:

а) товарами широкого вжитку. Наприклад, одяг, взуття, миючі засоби, меблі, побутова техніка, товари для особистої гігієни, парфуми і косметика, аксесуари, ювелірні прикраси, хутряні вироби, автомобілі;

б) машинно\_технічною продукцією.

**Сутність зустрічної торгівлі** полягає в тому, що експортно-імпортні операції доповнюються прийняттям партнерами зустрічних зобов'язань щодо постачання (закупівлі) погоджених товарів і послуг. Міжнародна зустрічна торгівля є якісно новою формою організації комерційних операцій, розвиток якої відзначається швидкими темпами. Вона сприяє встановленню ефективного, довгострокового, взаємовигідного співробітництва учасників безпосередньо в сфері виробництва. У міжнародному товарообігу її частка становить близько 50% [74, с.148–153].

Зустрічна торгівля характеризується такими рисами:

- є важливим інструментом регулювання міжнародного товарообміну, оскільки укладання міжурядових угод про товарообмінні операції, а також угод про економічне і виробниче співробітництво на компенсаційній основі

дає можливість на кілька років уперед визначити види й обсяги товарів взаємного постачання, їх загальну вартість і порядок розрахунків, характер і вартість супутніх чи окремо наданих технічних послуг і науково\_технічних знань;

- гнучкість, що дозволяє контрагентам пристосовуватися до умов, що змінюються, на світових товарних ринках; дає можливість країнам цілеспрямовано диверсифікувати свій експорт, виходити на нетрадиційні ринки збуту, на важкодоступні ринки розвинутих країн, обгороджені тарифними і нетарифними бар'єрами; створює умови для економії валюти, прискорення процесу міжнародного товарообміну;

- пов'язування експорту із зустрічними закупівлями товарів імпортуючої фірми чи країни\_імпортера, і навпаки.

Видами міжнародної зустрічної торгівлі є:

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

**Бартерна** (товарообмінна) угода — це один з видів експортно\_імпортних операцій, оформлених бартерним договором або договором зі змішаною формою оплати, яким оплата експортних (імпортних) поставок частково передбачена в натуральній формі, між контрагентами, що передбачає збалансований за вартістю обмін товарами, роботами, послугами в будь\_якому поєднанні, не опосередкований рухом коштів у готівковій чи безготівковій формах.

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

**Викуп техніки, що була у використанні**, при збуті більш нових моделей і модифікацій. За цією формою торгівлі експортер одержує можливість продати більш сучасну і дорогу продукцію, а імпортер — можливість звільнитися від морально застарілої техніки, а також продати її за залишковою вартістю, тобто врахувати її у вартості нової придбаної техніки. Вартість викупленої техніки зараховується в платіж за нову і становить залежно від її стану, моделі, року виготовлення й інших умов приблизно 10–20% вартості нової.

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

**Прості компенсаційні угоди.** За цієї форми зустрічної торгівлі експортер постачає виробниче устаткування на умовах комерційного кредиту, а імпортер після його встановлення і пуску в експлуатацію, погашає,

компенсує його вартість і вартість кредиту постачанням продукції, виготовленої на цьому устаткуванні, поступово, як з розстрочкою платежу.

Метою даних операцій є: створення нових виробництв, нової продукції, насичення сучасним устаткуванням і технологією енергоємних галузей промисловості, що потребують реконструкції.

У контракті передбачаються такі зобов'язання іноземного експортера:

- \_ поставити необхідне устаткування;
- \_ передати супутні ліцензії на використання винаходів і ноу\_хау з виділенням їх вартості в загальній сумі;
- \_ виконати монтажні роботи;
- \_ забезпечити пуск в експлуатацію;
- \_ навчити персонал.

**Складні компенсаційні угоди.** Це довгострокові (на 5–10 років) компенсаційні операції великомасштабного характеру (100 млн дол. і більше). Особливістю таких угод є те, що експортер не зацікавлений сам використовувати компенсуючу продукцію у таких великих обсягах. Найчастіше він відмовляється від неї на користь третьої сторони, яка в міру реалізації продукції компенсує експортерів вартість устаткування і кредит.

Наступною складовою зовнішньоторговельної моделі є торгівля послугами.

Послуга — це виконання згідно з договором однією стороною (виконавцем) за за вданням другої сторони (замовника) певних дій або здійснення певної діяльності, що споживаються у процесі їх реалізації.

Послуги у ЗЕД — це економічні відносини між двома сторонами – резидентами та нерезидентами.

Послуги і торгівля ними якісно відрізняються від товарів і торгівлі товарами.

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

В Україні діє Державний класифікатор ДК 012 97 “Класифікація послуг зовнішньоекономічної діяльності” (КПЗЕД). Він є складовою частиною державної системи класифікації і кодування техніко економічної та соціальної інформації.

До третьої складової зовнішньоторговельної моделі відноситься торгівля продукцією інтелектуальної праці (міжнародний технологічний обмін). Продукція інтелектуальної праці має не тільки наукову, а й комерційну цінність. Серед неї розрізняють:

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

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

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

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

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

**Виробничо інвестиційна модель ЗЕД** підприємства включає комплекс операцій, пов'язаних із міжнародним лізингом, міжнародною виробничою кооперацією, діяльністю спільних підприємств.

Тепер послідовно розглянемо складові даної моделі, першою з яких є міжнародний лізинг.

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

Міжнародний лізинг є однією з форм лізингу, за якою укладається договір лізингу, що здійснюється суб'єктами лізингу, які перебувають під юрисдикцією різних держав, або в разі, коли майно чи платежі перетинають державні кордони.

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

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

Оперативний лізинг — це контракт, що укладається на короткий та середній термін, менший за той, за яким амортизується 90% вартості об'єкта лізингу. Лізингоотримувач має право у будь-який час розірвати договір. Після закінчення терміну договору він може бути поновлений, або об'єкт лізингу підлягає поверненню лізингодавцю і може бути повторно переданий у використання іншому лізингоотримувачу. Таким чином, предмет лізингу не

переходить у власність лізингоотримувача, а лізингодавець не відшкодовує всі свої витрати за рахунок надходження лізингових від одного лізингоотримувача. Оперативний лізинг страхує лізингоотримувача від використання морально застарілого обладнання.

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

Міжнародне виробниче кооперування — це найрозповсюдженіший вид міжнародних виробничо-технічних зв'язків підприємств. Воно є наслідком спеціалізації національних виробництв, що взаємодіють у системі міжнародного поділу праці, базується на предметній спеціалізації і виступає як форма часткового та загального поділу праці у світовому господарстві.

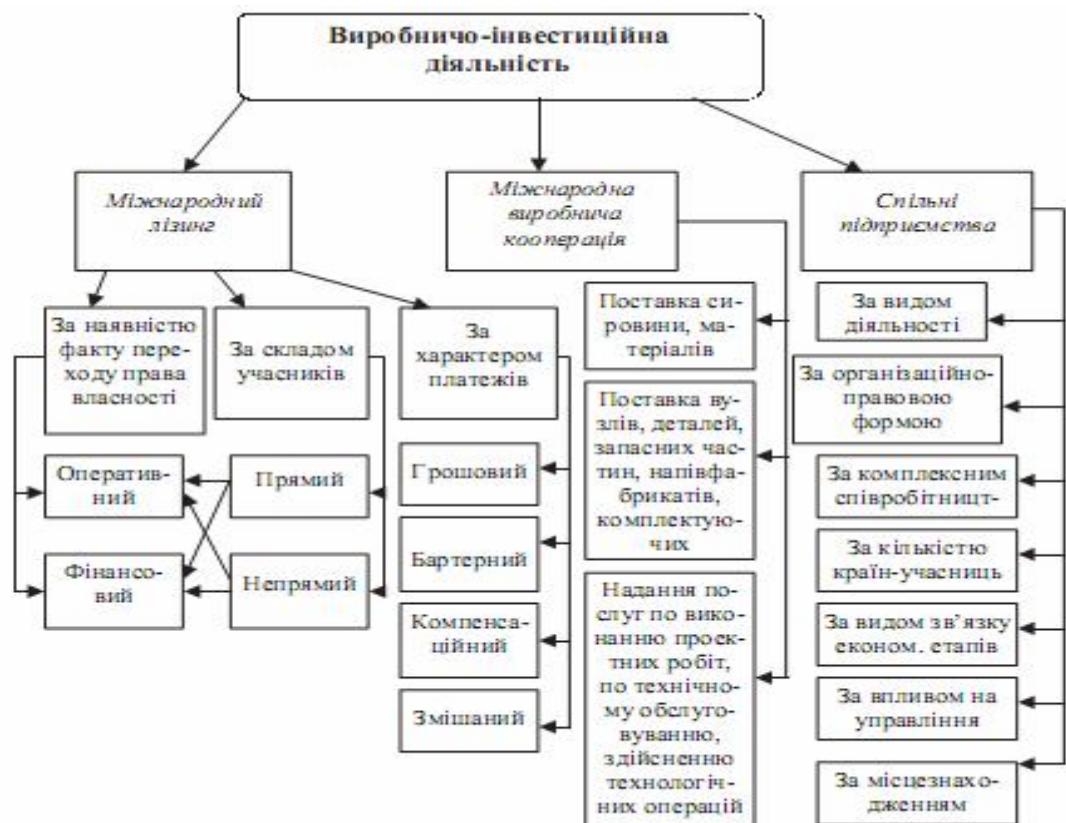


Рис. Виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства

Міжнародне виробниче кооперування означає включення країни в міжнародний поділ праці в рамках “вертикальної моделі міжнародного поділу праці”, тобто за умови збереження автономності виробничого процесу в національних кордонах.

Таким чином, міжнародна кооперація виробництва — це заснований на міжнародному поділі праці внаслідок здійснення на договірній основі про спільну діяльність сталий обмін між країнами виробами, які є елементами кінцевої продукції і виготовляються ними з найбільшою економічною ефективністю. Юридично самостійні виробники різних країн внаслідок здійснення на договірній основі спільної діяльності створюють окремі види

продукції, що мають чітко визначене адресне призначення і є складовими кінцевої продукції.

Ефективною формою спільної підприємницької діяльності між українськими суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності є створення спільних підприємств (СП).

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

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

Загальною метою створення СП є поліпшення довгострокових перспектив одержання прибутку підприємством шляхом реалізації угод про:

- спеціалізацію та кооперування виробництва;
- спорудження великих промислових та інших об'єктів, які потребують складного та дорогого устаткування, великих капіталовкладень;
- налагодження виробництва нових видів продукції (послуг);
- здійснення науково технічного співробітництва, у тому числі спільного використання капіталів, ліцензій, технологічного досвіду та знань.

### **Тема 3. Зовнішньоекономічні контракти: зміст, ціноутворення та фінансове забезпечення договірних зобов'язань**

*Сутність, особливості та види зовнішньоекономічних контрактів. Основні джерела правового регулювання зовнішньоекономічних контрактів.*

*Ціни та ринкова політика підприємства на світовому ринку. Поняття світової ціни. Особливості ціноутворення при укладанні зовнішньоекономічних контрактів. Цінові та валютні умови контрактів. Фінансово-кредитні умови контрактів. Особливості розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності підприємства. Страхування ризиків у зовнішньоекономічній діяльності підприємства.*

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

Основні ознаки зовнішньоекономічного договору:

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

Зовнішньоекономічний договір виконує функції:

– юридично закріплює відносини між партнерами, надаючи їм характер обов’язків, виконання яких захищено законом;

– визначає порядок, способи і послідовність здійснення дій партнерами;

– передбачає способи забезпечення обов’язків.

Форма зовнішньоекономічного договору визначається правом місця його укладання.

Права та обов’язки сторін за зовнішньоекономічними договорами (контрактами) визначаються правом країни, обраної сторонами під час укладання договору, або внаслідок подальшого погодження. За відсутності такого погодження застосовується право країни, де заснована, має своє місце проживання або основне місце діяльності сторона, яка є:

– продавцем — у договорі купівлі продажу;

– лізингодавцем — у лізинговій угоді;

– ліцензіаром — у ліцензійному договорі;

– комітентом (консигнатором) — у договорі комісії (консигнації);

– доверителем — у договорі доручення;

– перевізником — у договорі перевезення;

– експедитором — у договорі транспортно експедиторського обслуговування;

– страхувальником — у договорі страхування;

– кредитором — у договорі кредитування тощо.

Залежно від виду зовнішньоекономічного договору здійснюється вибір того чи іншого застосованого права.

Структура зовнішньоекономічного договору визначена Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів).

До істотних умов відносяться:

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

2. Преамбула.

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

3. Предмет договору (контракту).

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

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



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

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

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

6. Ціна та загальна вартість договору (контракту).

У цьому розділі визначається ціна одиниці виміру товару та загальна вартість товарів або вартість виконаних робіт (на даних послуг), що поставляються згідно з договором (контрактом), крім випадків, коли ціна товару розраховується за формулою, та валюта контракту. Якщо згідно з договором (контрактом) поставляються товари різної якості та асортименту, то ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного сорту, марки, а окремим пунктом договору (контракту) зазначається його загальна вартість. У цьому разі цінові показники можуть бути зазначені в додатках (специфікаціях), на які робиться посилання в тексті договору (контракту).

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

7. Умови платежів.

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

8. Умови приймання здавання товару (робіт, послуг).

У цьому розділі визначаються строки та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів. Приймання здавання проводиться за кількістю згідно з товаросупровідними документами, за якістю — згідно з документами, що засвідчують якість товару.

9. Упаковка та маркування.

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

10. Форс мажорні обставини.

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

11. Санкції та рекламації.

Цей розділ встановлює порядок застосування штрафних санкцій (у відсотках від вартості недопоставленого товару (робіт, послуг) або суми

неоплачених коштів, строки виплати штрафів — від якого терміну вони встановлюються та протягом якого часу діють, або їх граничний розмір), строки, протягом яких рекламації можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін договору (контракту) при цьому, способи врегулювання рекламацій.

#### 12. Урегулювання спорів у судовому порядку.

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

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

При цьому зазначаються місцезнаходження (місце проживання), повні поштові та платіжні реквізити (№ рахунку, назва та місцезнаходження банку), контрагентів договору (контракту).

Однією з суттєвих умов контракту є ціна продукції.

Правильний порядок формування **цін** — один з основних факторів, що забезпечують фінансову стабільність підприємства, яке здійснює зовнішньоекономічну діяльність.

Особливості ціноутворення при укладанні зовнішньоторговельних угод дуже тісно пов'язані з предметом угоди (товар, послуги, результат інтелектуальної діяльності, оренда обладнання тощо), його особливостями (сировина, готова продукція) і організаційними формами торгівлі на світовому ринку, а також каналами збуту і характером взаємовідносин між зовнішньоторговельними партнерами.

Найчастіше у міжнародних угодах застосовується поняття світової ціни.

Під світовими цінами розуміють ціни великих комерційних угод, які укладаються в найголовніших центрах світової торгівлі, що передбачають окремі, не пов'язані експортні та імпорتنі операції. При цьому платежі мають здійснюватись у вільноконвертованій валюті.

Ціна визначається кількістю грошових одиниць зазначеної валюти за одну кількісну одиницю товару, яка вказана в контракті.

Якщо за контрактом надходять товари різної кількості й асортименту, то ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного виду, сорту, марки. У таких випадках ціни на товари вказуються в додатках до контракту — специфікаціях. При постачаннях комплектного устаткування в специфікаціях вказується ціна на кожний комплектуючий виріб.

Експортні постачання товару за даною ціною будуть найефективнішими, якщо ціна:

- покриває прямі витрати;
- компенсує непрямі витрати, віднесені на товар;
- приносить прибуток;

- є конкурентоспроможною та за безпечує місце на ринку.

Загострення конкуренції на світовому ринку змушує держави обмежувати імпорту у країну товарів за цінами нижче світових.

Вони запроваджують антидемпінгові мита, що підвищують вартість імпорту, і можуть через свої антидемпінгові органи змусити експортера підвищити ціну на товар.

В Україні однією з умов виходу на зовнішній ринок є відповідність контрактних цін індикативним цінам.

Індикативні ціни – ціни на товари, які відповідають цінам, що склалися чи складаються на відповідний товар на ринку експорту (імпорту) на момент здійснення експортної (імпортної) операції з урахуванням умов постачання та умов здійснення розрахунків, визначених згідно із законодавством України, а також якісних показників товару, які затверджено Міністерством економіки України.

Індикативні ціни є обов'язковими для використання при укладанні та виконанні всіх видів зовнішньоекономічних угод, за якими здійснюється експорт-імпорту товарів:

а) походженням з України, щодо імпорту яких до інших країн застосовані антидемпінгові заходи або порушені антидемпінгові процедури чи розслідування, а також відбувається перегляд таких заходів або процедур;

б) походженням з України, щодо імпорту яких до інших країн вірогідна загроза застосування антидемпінгових компенсаційних заходів, порушення антидемпінгових (спеціальних) процедур або розслідувань;

в) походженням з України, імпорту яких у певні країни світу обмежений згідно з відповідними міжнародними договорами або зобов'язаннями України;

г) походженням з України, експорту (імпорту) яких з України, так і в Україні, здійснюється в межах спеціальних режимів нетарифного регулювання.

Встановлення ціни зовнішньоекономічного контракту є дуже відповідальним моментом здійснення зовнішньоекономічних операцій.

При встановленні ціни товару в контракті визначаються одиниці виміру, за якими встановлюється ціна, базис ціни, спосіб визначення і фіксації ціни, рівень ціни.

За способом фіксації розрізняють тверді, періодично тверді, рухливі та плаваючі ціни.

*Тверда ціна* — встановлюється в момент укладання угоди. Не змінюється протягом терміну дії контракту (недоліком є те, що вона унеможливує врахування коливань економічної кон'юнктури).

*Рухлива ціна* — зафіксована при укладенні контракту ціна, яка може бути переглянута тоді, коли ринкова ціна даного товару до моменту його постачання зміниться.

*Плаваюча ціна* — це ціна, яка обчислена в момент виконання контракту шляхом перегляду базисної ціни з урахуванням змін у витратах виробництва, що відбуваються в період виконання контракту.

Найбільш вдалим критерієм для визначення рівня цін у контракті є ціни фактичних угод та ціни пропозицій фірм-конкурентів.

Одним з дієвих факторів успішного виходу на ринок в умовах твер дої конкуренції є надання покупцю визначених пільг у вигляді знижок до ціни. Розмір знижок залежить від характеру угоди, умов постачання й платежу, взаємин з покупцем, кон'юнктури ринку в момент угоди. Існують такі найбільш поширені види знижок:

#### **Тема 4. Фінансовий аналіз зовнішньоекономічної діяльності**

*Теорія фінансового аналізу ЗЕД. Аналіз зовнішньоекономічного договору (контракту). Аналіз і оцінка фінансових результатів діяльності суб'єктів ЗЕД. Аналіз фінансового стану, стійкості, ліквідності та платоспроможності підприємства. Аналіз та оцінка ефективності експортних та імпорتنних операцій. Аналітичне обґрунтування рішень про утворення підприємства з іноземними інвестиціями.*

Розвиток зовнішньоекономічних відносин в Україні є вагомим фактором розширення можливості підприємств в опануванні нових сегментів ринку для підвищення їх прибутковості. Ефективність роботи таких підприємств залежить від об'єктивності, своєчасності, та всебічності оцінки існуючого й очікуваного фінансового стану підприємства.

Результати фінансового аналізу, незалежно від того, чи має підприємство вихід на міжнародний ринок, завжди становлять інтерес для широкого кола суб'єктів ринку:

- самого підприємства, яке хоче знати неупереджену думку про свою діяльність і розробити заходи щодо її поліпшення;
- інвесторів, зацікавлених в ефективності та прийнятній ризикованості інвестування своїх коштів;
- кредиторів і постачальників, які бажають впевнитись у платоспроможності підприємства;
- партнерів по бізнесу, які прагнуть встановити з підприємством стабільні й надійні ділові відносини (постачальники, споживачі, транспортувальники, страхові компанії та ін.);
- сторонніх щодо підприємства структур (так, Державна податкова адміністрація бажає впевнитись у спроможності підприємства сплачувати податки, профспілки - у стабільності зайнятості працівників і здатності своєчасно виплачувати заробітну плату, благодійні організації - у потенційній спроможності підприємства допомагати).

Становлення ринкової економіки в Україні, можливість виходу на міжнародні ринки, пріоритет фінансових ресурсів об'єктивно сприяли розвитку такого важливого напрямку аналітичної роботи, як фінансовий аналіз зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД).

*Фінансовий аналіз ЗЕД* - сукупність аналітичних процедур, які базуються на загальнодоступній інформації фінансового характеру, в тому числі і зарубіжних партнерів. Ці процедури призначені для оцінки стану і

ефективності використання економічного потенціалу підприємства. Фінансовий аналіз ЗЕД - це процес, який представляє собою ідентифікацію, систематизацію і аналітичну обробку доступної інформації фінансового характеру. У фінансовій практиці зовнішньоекономічної діяльності під ідентифікацією розуміють визначення відповідності даних звітності іноземних підприємств вітчизняній системі показників.

Під час фінансового аналізу необхідно враховувати вплив таких чинників на зовнішньоекономічну діяльність підприємства:

- 1) загальний рівень економічного і політичного розвитку країни;
  - 2) характер міждержавних угод;
  - 3) конкурентоспроможність продукції;
  - 4) її популярність на світовому ринку;
  - 5) рекламне забезпечення продукції на міжнародному ринку.
- Результатом фінансового аналізу є надання рекомендації щодо прийняття управлінських рішень по оптимізації діяльності підприємства або його участі у ЗЕД.*

*Фінансовий аналіз ЗЕД керується такими принципами:*

- наявність чіткого програмного аналізу з визначенням цілей, бажаних результатів і доступних ресурсів;
- побудова схеми фінансового аналізу ЗЕД за принципом дедукції (від загального до часткового) на відміну від класичного фінансового аналізу, який будується за принципом індукції;
- вибір методу фінансового аналізу ЗЕД повинен ґрунтуватись на доцільності і виправданості;
- перевага визначення закономірностей, а не отримання точних оцінок;
- виходячи з принципу багатofакторності зовнішньоекономічного середовища, результати будь-яких аналітичних процедур слід розглядати як суб'єктивні оцінки, а не незаперечний аргумент для прийняття рішень.

***Цілі фінансового аналізу ЗЕД:***

- *Оцінка міжнародного ринку капіталів, товарів, послуг, які відповідають можливостям даного підприємства, що прагне вийти на міжнародний ринок.*

- *Оцінка стану підприємства ЗЕД на міжнародному ринку капіталів, товарів, послуг. Яку нішу стабільно займає підприємство на ринку даної продукції (СНД, дальнє зарубіжжя), які тенденції цього стану, яка динаміка власних показників?;*

- *Інвестиційна діяльність - куди вкласти грошові кошти? Чи слід змінити структуру активів відповідно до зовнішньоекономічної діяльності? Чи є оптимальним портфель фінансових інвестицій?;*

- *Пошук і оптимізація джерел фінансування. Чи є оптимальною структура джерел? Чи може підприємство підтримувати структуру пасивів, що склалася? Чи є сенс вийти на ринок капіталів зі своїми цінними паперами? Яким фінансовим інструментам слід віддавати перевагу для мобілізації додаткових джерел тощо;*

- *Поточна діяльність.* Чи забезпечують обігові кошти ритмічність бізнесового процесу? Чи оптимальна політика підприємства щодо своїх закордонних дебіторів і кредиторів?

- *Об'єктивна і всебічна оцінка результатів діяльності* у співставленні з вкладеним капіталом і поточними витратами;

- *Доцільність встановлення або продовження бізнес-контрактів з певними закордонними підприємствами* - який фінансовий стан фактичного чи потенційного контрагента; чи надійний контрагент у виконанні своїх зобов'язань; на які умови угоди можна чекати від певного потенційного постачальника тощо.

*Мета фінансового аналізу* - забезпечувати достовірною інформацією прийняття рішень, на які істотно впливають фактичні або прогнозні дані про фінансовий стан підприємства. Йдеться про отримання відносно невеликої кількості наріжних, найінформативніших параметрів, що об'єктивно і всебічно характеризують фінансовий стан підприємства (платоспроможність, фінансову стійкість, незалежність, рентабельність діяльності, ймовірність банкрутства тощо).

*Завдання фінансового аналізу* зумовлені завданнями управління підприємством у трьох сферах діяльності - фінансовій, інвестиційній та операційній (виробничій), що поєднані рухом фінансових ресурсів. Такий поділ є традиційним для країн з розвиненою економікою.

Жодний фінансовий аналіз не вважається повним, якщо не охоплює всіх сфер діяльності підприємства і складається лише з цифр. Якісний аналіз має передувати кількісному, оскільки за його допомогою можна встановити найактуальніші для підприємства проблеми щодо показників його зовнішньоекономічної діяльності. Необхідно враховувати істотний вплив зовнішніх чинників: зміни рівня цін на матеріально-технічні ресурси, на міжнародних ринках, зокрема на енергоносії; зміни ставок банківських процентів; зміни в податковому законодавстві тощо.

За результатами аналізу розробляють заходи поліпшення фінансового стану підприємства.

Відповідно до ст.6 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.1999 р. №959-ХІІ суб'єкти ЗЕД мають право укладати будь-які зовнішньоекономічні договори (контракти), крім тих, які прямо і у виключній формі заборонені законами України.

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

Фінансові умови є важливими складовими договору, тому що інтереси сторін є протилежними. Так, постачальник зацікавлений одержати максимально велику суму передоплати в найкоротший термін до одержання покупцем товару, домовитись з покупцем про відповідні гарантії

забезпечення платежу. Покупець прагне швидше одержати товар, прагне знижок по ньому і, по можливості, максимально відстрочити платіж.

Базові умови контракту повинні відповідати Міжнародним правилам інтерпретації комерційних термінів (ІНКОТЕРМС). Наша країна є членом спільноти країн, для яких застосування цих правил є обов'язковим. У вересні 1999 року Міжнародною торговою палатою видані ІНКОТЕРМС-2000, які замінили ІНКОТЕРМС-1990.

Умови ІНКОТЕРМС вирізняють чотири групи, що є відмінними по повноті охоплення переліку базових умов постачання. Відповідно до такого розподілу передбачені наступні види "франко".

*Група E* - продавець тримає товар у себе на складі і його зобов'язання закінчуються після передачі товару покупцеві на самому підприємстві. Покупець сам вивозить товар і несе по ньому всі ризики.

*Група F* - зобов'язання продавця закінчуються з передачею вантажу перевізникові. В обов'язок продавця входить також вибір перевізника і укладання контракту на перевезення та експедицію товару. Покупець сам сплачує цей договір перевезення, вказує пункт призначення вантажу і несе всі ризики після передачі вантажу перевізникові. Група F містить три конкретні ситуації передачі відповідальності і, відповідно, ризиків:

- FCA означає, що ризик і відповідальність продавця переносяться на покупця в момент передачі товару у домовленому місці;

- FAS означає, що відповідальність і ризик за товар переходять від постачальника до покупця у визначеному договором портові;

- FOB означає, що продавець знімає із себе відповідальність після вивантаження товару з борта судна.

*Група C* - обов'язки продавця закінчуються з передачею вантажу перевізникові, але в ціну включені всі транспортні витрати і можливе включення витрат на страхування вантажу впродовж перевезення. Група C включає ситуації, коли продавець укладає з покупцем договір на транспортування, але не приймає на себе ризику:

- CFR означає, що продавець сплачує вартість транспортування до порту прибуття, але ризик і відповідальність за збереження товару і додаткові витрати бере на себе покупець;

- CIF означає, що крім обов'язків, як у випадку CFR, продавець забезпечує й оплачує страхування ризиків під час транспортування;

- CPT означає, що продавець і покупець ділять між собою ризики і відповідальність. У визначений момент (звичайно, це якийсь проміжний пункт транспортування) ризики цілком переходять від продавця до покупця;

- CIP означає, що ризики переходять від продавця до покупця у визначеному проміжному пункті транспортування, але, крім цього, продавець забезпечує і сплачує вартість страхування вантажу.

*Група D* - обов'язки продавця закінчуються прямою передачею товару покупцеві, тобто в контрактну ціну включені всі витрати по переміщенню вантажу і повний обсяг страхування ризиків по вантажу. У цій групі:

- *DAF* означає, що продавець приймає на себе ризики до державного кордону експортера або імпортера. Далі ризики приймає на себе покупець;

- *DBS* означає, що передача ризиків продавцем покупцеві відбувається на борту судна;

- *DEQ* означає, що передача ризиків відбувається в момент прибуття товару в порт завантаження;

- *DDU* означає, що продавець приймає на себе транспортні ризики до визначеного договором місця (найчастіше це склад) на території покупця;

- *DDP* означає, що продавець відповідає за транспортні ризики до визначеного місця на території покупця, але покупець оплачує ризики сам.

Метою даних правил є запобігання можливим суперечкам. Кожна з їх умов визначає зобов'язання продавця і покупця, розподіл витрат та ризиків, а також відповідальність сторін за виконання контракту і передбачає:

1. встановлення моменту визначення продавцем своїх зобов'язань з поставки товару;

2. відповідальність за товар, митне оформлення і розподіл витрат при цьому;

3. відповідального за організацію оплати та перевезення товару, а також того, хто несе ризики загибелі та ушкодження товару;

4. розробку пакету документів, необхідних для здійснення поставки, а також того, хто їх передає і за чий рахунок;

5. тощо.

Треба мати на увазі, що:

1. ІНКОТЕРМС не регулює право власності на товар;

2. ІНКОТЕРМС не розглядає способів правового захисту, тому для цього необхідно звертатись до Конвенції ООН "Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів";

3. Умови ІНКОТЕРМС мають юридичну силу, якщо в контракті є фраза "При трактуванні даного контракту діють умови ІНКОТЕРМС в редакції.....року".

При складанні, оформленні і реєстрації зовнішньоекономічного договору (контракту) об'єктами фінансового аналізу є ціни і загальна вартість контракту та умови платежів. Вони подаються у шостому розділі договору. Ціна контракту, ціни на види товарів, вартість виконаних робіт або наданих послуг можуть бути названі відразу. Якщо вони не можуть бути точно встановлені на дату підписання контракту, наводиться детальна *формула ціни* або умови її визначення. Вони повинні бути такими, щоб при реалізації всіх обумовлених положень ціну товару і суму контракту можна було визначити однозначно.

У договорі про переробку давальницької сировини також зазначається її заставна вартість, ціна та загальна вартість готової продукції, загальна вартість переробки. У бартерному (товарообмінному) договорі зазначається загальна вартість товарів (робіт, послуг), що експортуються, та загальна вартість товарів (робіт, послуг), що імпортуються за цим договором (контрактом), з обов'язковим вираженням в іноземній валюті, віднесеній



Національним банком України до першої групи Класифікатора іноземних валют.

Якщо згідно з договором (контрактом) поставляються товари різної якості та асортименту, ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного сорту, марки, а окремим пунктом договору (контракту) зазначається його загальна вартість. У цьому разі цінові показники можуть бути зазначені в додатках (специфікаціях), на які робиться посилання в тексті договору (контракту).

Інформація для фінансового аналізу також знаходиться у цьому ж шостому розділі контракту - одиниця виміру, за яку встановлюється ціна; базис ціни; валюта ціни; спосіб фіксації ціни; рівень ціни.

*Одиниця виміру*, за яку встановлюється ціна, залежить від характеру товару і від традицій міжнародної торгівлі. Як правило, ціна в контракті встановлюється:

- за певну кількісну одиницю (або за певне число одиниць) товару, яка зазвичай застосовується в торгівлі цим товаром (вага, довжина, площа, об'єм, штуки, комплект тощо) або в рахункових одиницях (сотня, дюжина тощо);

- за вагову одиницю залежно від коливань натуральної ваги, вмісту сторонніх домішок і вологості;

- за вагову одиницю, виходячи із базового вмісту основної речовини в товарі (для таких товарів, як руди, концентрати, хімікати тощо).

*Базисна ціна* - ціна товару, яка приймається за базу при визначенні зовнішньоторгової ціни даної продукції. Вона визначається на основі ІНКОТЕРМС. Ціну товару, що постачається, можна встановити в будь-якій валюті.

*Валюта ціни* може бути валютою країни експортера, країни імпортера або третьої країни. У міжнародній торгівлі склались певні традиції, відповідно до яких ціни на кольорові метали, каучук прийнято вказувати в фунтах стерлінгів, ціни на автомобілі - в євро, а ціни на нафтопродукти, хутро - в доларах. При цьому експортер зазвичай намагається зафіксувати ціну в стабільній валюті, а імпортер - в інфляційній. Але якщо враховувати валютний ризик, то в контракт слід ввести валютні застереження на випадок зміни курсу валюти ціни по відношенню, наприклад, до долару або євро. Зручно, коли валюта ціни і валюта платежу співпадають, інакше необхідно постійно користуватися перерахунком курсів валют, які можуть змінюватися щоденно.

*Спосіб фіксації ціни* залежить від терміну виконання контракту та від стабільності ціни на цей товар на світовому ринку. Ціна може бути зафіксована в контракті на момент його підписання, протягом строку дії контракту чи на момент його виконання. Залежно від способу фіксації розрізняють такі види ціни: тверда, рухома, ковзна, з наступною фіксацією.

*Тверда (фіксована, гарантована) ціна* - зафіксована в момент підписання контракту і незмінна протягом терміну його дії. Застосовується в операціях з миттєвою поставкою, або з поставкою протягом короткого

строку, а також в операціях, які передбачають значні строки поставки, але з застереженням "ціна тверда, не підлягає зміні".

При встановленні *рухомої ціни* в контракт вноситься застереження: якщо на момент виконання контракту ціна на ринку зазнає зміни, то відповідно має змінитись і ціна, зафіксована в контракті. При встановленні рухомої ціни в контракті має вказуватися джерело інформації, на яке слід орієнтуватись при визначенні ринкової ціни (певна міжнародна товарна біржа). Звичайно при змінах ринкової ціни на 2-5 % перегляд зафіксованої ціни не проводиться. Рухомі ціни встановлюються *при укладанні* контракту головним чином на промислові, сировинні та продовольчі товари довгострокових поставок.

*Ковзні ціни* становлюються на момент виконання угоди і застосовуються в контрактах на товари, що потребують значного строку виготовлення (промислове обладнання, судна, літаки тощо). Вони враховують зміни у витратах виробництва за час виконання контракту. При підписанні контракту в цьому випадку фіксується так звана базова ціна й обумовлюється її структура, тобто частка постійних витрат.

При аналізі слід перевірити зазначення в контракті таких складових:

- базисної ціни і її структури;
- момент початку зміни ціни;
- спосіб розрахунку кінцевої ціни;
- межа ковзання у відсотках (наприклад, не більше 10% загальної суми контракту).

*Ціна, що фіксується в процесі виконання контракту*, може визначатись за домовленістю сторін перед поставкою кожної партії або перед початком календарного року. У контракті визначаються умови фіксації та принцип визначення рівня ціни. Покупцю надається право вибору моменту фіксації цін із застереженням, якими джерелами інформації про ціни йому слід користуватись для визначення рівня ціни.

Крім ціни та загальної вартості, для фінансового аналізу є важливим розділ сьомий, де характеризуються *умови платежу*. Цей розділ визначає валюту платежу, строк платежу, спосіб платежу, форми розрахунків, валютні застереження та гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань.

*Валюта платежу*. У тексті контракту фіксується, в якій валюті буде здійснена оплата поставленого товару: у валюті країни експортера; у валюті країни імпортера; у валюті третьої країни. Валюта платежу може збігатися з валютою ціни товару, а може і не збігатися. В останньому випадку в тексті договору має вказуватися курс, за яким валюта ціни буде перераховуватись у валюту платежу. Для цього використовують крос-курс, за яким здійснюється перерахунок валюти ціни у валюту платежу. Він може бути постійним і змінним. Крос-курс постійний залишається незмінним в процесі здійснення розрахунків і не залежить від інших факторів. Крос-курс змінний діє тільки на дату платежу і залежить від курсів валют, встановлених центральними банками, або які склалися на світовому валютному ринку.

Якщо контракт не містить умов перерахунку, то використовуються:

- курс Національного банку України на дату платежу, якщо однією із валют є гривня;
- курс Московської міжбанківської валютної біржі, або Центрального банку країн СНД, або країн Балтії на дату платежу за умови, що однією із валют є валюта зазначених країн, а друга не гривня;
- в усіх інших випадках - останній курс, опублікований "Financial Times".

У контракті фіксуються конкретні строки платежу. Якщо строки не встановлені прямо чи опосередковано, то платіж зазвичай здійснюється через певне число днів після повідомлення продавцем покупця про те, що товар переданий в його розпорядження; за інших умов поставки через певне число днів після повідомлення продавцем покупця про відправку товару (залежно від торгових звичаїв, що прийняті в міжнародній практиці). Строк, коли здійснюється оплата товару щодо його фактичної поставки, залежить від способу платежу.

У міжнародній практиці застосовуються такі основні способи платежу: готівковий платіж, платіж з авансом, платіж у кредит, комбінований (поєднує три попередні). Основними формами розрахунків є: акредитивна, інкасова, банківський переказ, розрахунки чеками, вексельна, за відкритим рахунком.

Існують також *валютні застереження*. Нестійкість курсів валют змушує торгових партнерів застосовувати додаткові заходи для запобігання втратам, пов'язаним зі зміною їх курсів, особливо при торгівлі товарами з тривалими строками поставки. Валютні застереження реалізуються через:

- прив'язку курсу валюти, в якій виражена ціна, до іншої ВКВ, курс якої стабільний чи має тенденцію до зростання;
- прив'язку курсу валюти, в якій виражена ціна, до середньоарифметичної величини курсів декількох перерахованих у контракті найбільш стійких валют. Таке застереження називається мультивалютним;
- прив'язку курсу валюти ціни до курсу колективної чи міжнародної валютної одиниці (євро).

Сенс усіх валютних застережень полягає в тому, що незважаючи на знецінення валюти, в якій виражена ціна товару, експортер отримує кількість одиниць валюти відповідно до курсу валюти чи кошика валют, вказаних у валютному застереженні.

Всі фінансові розрахунки між резидентами і нерезидентами за договорами, в яких валюта ціни і валюта платежу різні, здійснюється у валюті платежу.

У звітності заборгованість, яка виникла по таких розрахунках, відображається у гривнях за курсом НБУ до валюти платежу. За таких умов з'являється курсова різниця через зміну курсу НБУ до валюти платежу.

#### *Приклад № 1*

*Підприємство-резидент і підприємство-нерезидент уклали зовнішньо - економічну угоду купівлі - продажу.*

Підприємство резидент реалізує підприємству нерезиденту товар (експорт). Загальна сума угоди 8000 USD, платіж здійснюється в EUR за постійним курсом 0, 82 EUR до USD. Курс НБУ на день оформлення вантажної митної декларації (ВМД) - 7, 90 UAH до 1 USD, 9, 85 UAH до 1 EUR. Курс НБУ на дату платежу 7, 80 UAH до 1 USD, 10, 20 UAH до 1 EUR. Визначити дохід від реалізації, суму оплати вартості відвантаженого товару, курсову різницю по дебіторській заборгованості.

(Курси валют умовні).

Рішення

Дохід від реалізації визначається у валюті платежу, переводиться у гривні за курсом НБУ на дату оформлення експортної ВМД:

$8000 \times 0, 82 = 6560 \text{ EUR}$   $6560 \times 9, 85 = 64616 \text{ UAH}$  Вартість відвантаження товару:  $6560 \times 10, 20 = 66912 \text{ UAH}$

Курсова різниця по дебіторській заборгованості:  $66912 - 64616 = 2296 \text{ UAH}$  (дохід); Курсову різницю можна визначити і по-іншому:  $6560 \times (10, 20 - 9, 85) = 2296 \text{ UAH}$ .

### Приклад № 2

Підприємство-резидент і підприємство-нерезидент уклали зовнішньо - економічну угоду купівлі - продажу.

Підприємство-резидент купує у підприємства-нерезидента товар (імпорт). Загальна сума договору 15000 USD. Платіж здійснюється в російських рублях (RUB) за курсом Центрального банку Росії до долару США на день платежу. Курс НБУ на день оформлення в'їзної ВМД 0, 22 UAH до 1 RUB і 7, 91 грн. до 1 USD. На день платежу - 0, 245 UAH до 1 RUB. Перед платежем підприємство-нерезидент виставило рахунок підприємству-резиденту на оплату у сумі 495000 RUB, надавши дані про курс свого Національного банку - 33 RUB до USD ( $15000 \times 33$ ).

Визначити суму кредиторської заборгованості підприємства-резидента на дату оформлення в'їзної ВМД, суму оплати отриманого товару, курсову різницю за кредиторською заборгованістю, доходи або збитки від зміни загальної вартості контракту.

(Курси валют умовні).

Рішення

Курс RUB до USD на дату оформлення ВМД:  $7, 91 / 0, 22 = 35, 95 \text{ RUB до USD}$ ;

Сума кредиторської заборгованості на дату оформлення ВМД:  $15000 \times 35, 95 = 539250 \text{ RUB}$ ;  $539250 \times 0, 22 = 118635 \text{ UAH}$ ; Сума оплати отриманого товару:  $495000 \times 0, 245 = 121275 \text{ UAH}$ ;

Курсова різниця за кредиторською заборгованістю:  $539250 \times (0, 245 - 0, 22) = 13481, 25 \text{ UAH}$ ; (витрати) Доходи від зміни вартості контракту:  $(539250 - 495000) \times 0, 245 = 10841, 25 \text{ UAH}$  (дохід) Перевірка:

Загальне відхилення обсягу реалізації:  $118635 - 121275 = - 2640 \text{ UAH}$ ; Сума впливу двох факторів:  $-13481, 25 + 10841, 25 = - 2640 \text{ UAH}$ . Розрахунки зроблено вірно.

В загальному розумінні, аналіз – це комплексне вивчення економічної діяльності підприємств, об'єднань, установ за певний період з метою підвищення її ефективності. Аналіз фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності – це комплексне вивчення та дослідження підсумкових узагальнюючих показників виробничо-фінансової діяльності, які відображають кінцевий результат ефективності виробництва і реалізації продукції, підвищення її якості, поліпшення використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Такий аналіз дає змогу з'ясувати стан і основні тенденції розвитку світового господарства, кон'юнктуру світового ринку, економіко-правові

засади зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, а також визначити пріоритетні напрями активізації цієї діяльності з урахуванням можливостей країни та окремих господарюючих суб'єктів.

Різні напрями зовнішньоекономічної діяльності підприємства дістають остаточну грошову оцінку в сукупності показників фінансових результатів. Ці показники подаються в першому розділі форми 2 ("Звіту про фінансові результати").

Звіт про фінансові результати є однією із обов'язкових для складання форм фінансової звітності суб'єктів ЗЕД. У ньому відображаються:

- доходи, оцінка яких може бути достовірно визначена в результаті надходження активу або погашення зобов'язання, що призводить до збільшення власного капіталу підприємства (крім застосування капіталу за рахунок внесків учасників);

- витрати, оцінка яких може бути достовірно визначена, в результаті вибуття активу або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу (крім зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу між власниками).

Основним узагальнюючим показником Звіту є чистий прибуток, який підприємство отримало за звітний період (або збитки, яких воно зазнало). Він формується поступово: з доходу (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг) вираховуються ПДВ, акцизний збір, інші вирахування з доходу, собівартість, різні операційні та фінансові витрати, а також податок на прибуток. Він віднімається з прибутку (збитку) від звичайної діяльності.

Для визначення висновків щодо ефективності діяльності підприємства на основі форми 2 складають аналітичні таблиці, в яких застосовують вертикальний і горизонтальний методи аналізу - крім показників за звітний і попередній періоди вводять графі абсолютних і відносних відхилень, структури витрат і доходів. Так аналізується рівень і динаміка фінансових результатів.

Специфічними видами доходів та витрат, які виникають при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності та підлягають відображенню в Звіті про фінансові результати, є курсові різниці (за виключенням тих, що виникають від фінансових інвестицій в господарські одиниці за межами України).

*Курсова різниця* - різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти при різних валютних курсах.

Залежно від виду діяльності, в ході якої виникають курсові різниці, вони поділяються на операційні та неопераційні. Залежно від типу змін, що відбулися на валютному ринку, вони відображаються у складі доходів та витрат звітного періоду.

У Звіті про фінансові результати курсові різниці (за виключенням тих, що виникають від фінансових інвестицій) включаються в статті "Інші операційні доходи" або "Інші операційні витрати" (коди рядків 060, 090) - відповідно доходи і витрати від операційної курсової різниці та в "Інші доходи" і "Інші витрати" (коди рядків 130, 160) - відповідно доходи і витрати від неопераційної курсової різниці.

Якщо мова йде про доходи, які отримують нерезиденти в Україні, то слід розрізняти такі їх види:

а) проценти, що сплачуються на користь нерезидента, у тому числі проценти за борговими зобов'язаннями, випущеними (виданими) резидентом;

б) дивіденди, які сплачуються (нараховуються) резидентом;

в) роялті, послуги типу "інжиніринг", а також доходи від фрахту;

г) лізингова (орендна) плата, що сплачується (нараховується) резидентами або постійними представництвами на користь нерезидента-лізингодавця (орендодавця);

д) доходи від продажу нерухомого майна, розташованого на території України, яке належить нерезиденту, у тому числі майна постійного представництва нерезидента;

е) прибуток від здійснення операцій з торгівлі цінними паперами або іншими корпоративними правами, визначений відповідно до норм закону;

є) доходи, отримані від здійснення спільної діяльності на території України, доходи від здійснення довгострокових контрактів на території України;

ж) винагорода за здійснення культурної, освітньої, релігійної, спортивної, розважальної діяльності нерезидентів (або уповноважених ними осіб) на території України;

з) брокерська, комісійна або агентська винагорода, отримана від резидентів або постійних представництв інших нерезидентів щодо брокерських, комісійних або агентських послуг, наданих нерезидентом або його постійним представництвом на території України на користь резидентів;

и) внески та премії на страхування або перестраховування ризиків в Україні (включаючи страхування ризиків життя) або страхування резидентів від ризиків за межами України;

і) доходи у вигляді вигравів (призів) в лотерею (крім державної), від казино, інших гральних місць (домів), розташованих на території України, доходи від організації та проведення грального бізнесу, лотерей (крім державних);

ї) доходи у вигляді благодійних внесків та пожертв на користь нерезидентів;

й) інші доходи від здійснення нерезидентом (постійним представництвом цього або іншого нерезидента) господарської діяльності на території України, за винятком доходів у вигляді виручки або інших видів компенсації вартості товарів (робіт, послуг), переданих (виконаних, наданих) резиденту від такого нерезидента (постійного представництва), у тому числі вартості послуг з міжнародного зв'язку чи міжнародного інформаційного забезпечення.

Аналізуючи доходи і резидентів, і нерезидентів, не слід забувати, що показник абсолютного прибутку не може дати повної картини ефективності роботи підприємства, тому що абсолютна величина не показує завдяки чому отриманий або наскільки великий прибуток у порівнянні з витратами

підприємства. Для цього існують показники рентабельності. У вітчизняній практиці вони розраховуються у відсотках, на заході - як коефіцієнти.

У загальній формі рентабельність розраховують як відношення прибутку до витрат чи застосованих ресурсів (капіталу). Слід пам'ятати, особливо при порівняннях, що показники рентабельності завжди демонструють стан прибутковості *за певний період*.

Рентабельність застосованих (інвестованих) ресурсів є рентабельністю підприємства. Цей показник може бути обчислений як відношення прибутку підприємства до сукупності виробничих фондів, або балансових активів, або власного чи акціонерного капіталу. Останній показник цікавить насамперед акціонерів і майбутніх інвесторів, оскільки він визначає верхню межу дивідендів.

Рентабельність продукції характеризує ефективність витрат на її виробництво і збут. Передусім обчислюється рентабельність усієї реалізованої продукції як відношення валового прибутку від реалізації до собівартості реалізованої продукції. Рентабельність продукції можна обчислити також як відношення прибутку до обсягу реалізованої продукції. У такому вигляді цей показник більше застосовується у зарубіжній практиці.

Показники рентабельності є найбільш узагальнюючими, тому що в них синтезуються всі фактори виробництва та реалізації продукції, а також оборотність господарських коштів.

В закордонній практиці використовуються такі показники рентабельності:

1. *Рентабельність за маржинальним (валовим) доходом* - відношення маржинального (валового) доходу до обсягу продажів.

2. *Рентабельність за операційним прибутком* - відношення операційного прибутку до обсягу продажів.

3. *Рентабельність за чистим прибутком* - відношення чистого прибутку до обсягу продажів.

4. *Рентабельність інвестицій* - відношення чистого прибутку до суми активів.

5. *Рентабельність власного (акціонерного) капіталу* - відношення чистого прибутку до власного (акціонерного) капіталу.

Організація аналізу фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності охоплює такі етапи:

1. Сформулювати мету та задачі аналізу фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності.

2. Визначити джерела інформації та її достовірність.

3. Обрати методику здійснення аналізу фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності.

4. Визначити конкретних осіб і служби, що відповідають за аналіз фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності, та зазначити дату проведення.

Метою аналізу фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності є оцінка ефективності фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання на міжнародних ринках, а також пошук та обґрунтування резервів її підвищення з урахуванням сучасних тенденцій розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.

Основними завданнями аналізу фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності є:

1. Комплексна оцінка рівня і якості виконання підприємством зобов'язань за контрактами з іноземними партнерами.

2. Створення повноцінного і достовірного інформаційного забезпечення процесу здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

3. Характеристика сучасного стану та перспектив розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

4. Оцінка ефективності інвестування фінансових ресурсів у зовнішньоекономічну діяльність суб'єкта господарювання передбачає комплексне дослідження раціональності використання необоротних активів, грошових коштів, матеріальних запасів, а також витрат, які пов'язані з особливостями проведення експортних та імпорتنих операцій в процесі їх здійснення з урахуванням митних правил і процедур окремих країн.

5. Аналіз впливу фінансових результатів зовнішньоекономічної діяльності на фінансовий стан підприємств.

6. Дослідження впливу різних видів внутрішніх і зовнішніх чинників, які сприяли розвитку чи обмежували можливості здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. У процесі аналізу необхідно найбільш повно передбачити вплив усіх чинників, щоб максимально точно відобразити поточну ситуацію

Основним джерелом інформації для аналізу фінансового стану служить бухгалтерський баланс підприємства. Усе майно, яке належить підприємству і яке відображено в його балансі, називається його активами. Активи - це ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до збільшення економічних вигод у майбутньому. Фінансовий стан підприємства значною мірою залежить від доцільності та правильності вкладення фінансових ресурсів в активи. У процесі функціонування підприємства величина активів та їх структура постійно змінюються.

В активі балансу відображається інформація про розміщення капіталу, про вкладення його в конкретне майно, матеріальні цінності, про витрати підприємства, готову продукцію, залишки вільної готівки. Кожному виду розміщеного капіталу відповідає певна стаття.

В активі балансу статті капіталу розміщені залежно від ступеня їх ліквідності (швидкості перетворення їх на готівку). За цією ознакою розрізняють:

- іммобілізовані активи (статті розділу I активу балансу) - основний капітал;



- мобільні активи (статті розділів II та III активу балансу) - оборотний капітал, який може знаходитись у сфері виробництва (запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів) або у сфері обігу (готова продукція, засоби в розрахунках, короткострокові фінансові вкладення, грошові кошти).

Характеристику про якісні зміни в структурі майна підприємства можна отримати за допомогою вертикального та горизонтального аналізу звітності. Від того, які асигнування вкладені в основні та оборотні засоби, скільки їх знаходиться в сфері виробництва і сфері обігу, в грошовій та матеріальній формі, залежить фінансовий стан підприємства та ефективність його діяльності. Негативним є як нестача, наприклад, запасів чи матеріалів, грошових коштів, так і утворення їх надлишків, що не можуть бути задіяні в виробництві.

Структура вартості майна дає загальне уявлення про фінансовий стан підприємства. Вона показує частку кожного елемента в активах. Однак сама по собі структура вартості майна не визначає фінансового стану підприємства, а лише оцінює стан активів.

Найбільш загально структуру активів характеризує коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів (коефіцієнт мобільності).

Аналіз динаміки складу і структури майна дає можливість установити розмір абсолютного та відносного приросту чи зменшення всього майна підприємства й окремих його видів. Приріст (зменшення) активу свідчить про розширення (звуження) діяльності підприємства.

Показники структурної динаміки відображають частку участі кожного виду майна в загальній зміні сукупних активів. Їх аналіз дає змогу зробити висновок про те, в які активи вкладені знову залучені фінансові ресурси чи які активи зменшились за рахунок відпливу фінансових ресурсів.

Отже, в активі балансу відображуються, з одного боку, виробничий потенціал, який забезпечує можливий для здійснення основної (операційної) діяльності підприємства, а з іншого - активи, які створюють умови для здійснення інвестиційної і фінансової діяльності. Ці види діяльності тісно взаємопов'язані. Тому після загальної оцінки динаміки обсягу та структури майна необхідно детально оцінити стан, рух і причини зміни кожного виду майна підприємства.

*Показники майнового стану підприємства* характеризують стан та структуру активів підприємства у сукупності з джерелами їх покриття (пасивами). Ці показники умовно можна поділити на дві групи: показники, які визначають стан основних засобів, та показники, які визначають стан оборотних коштів.

Якісна характеристика основних засобів оцінюється за допомогою наступних показників:

- частка активної частини основних засобів;
- коефіцієнта зносу - відношення величини зносу до первісної вартості основних засобів;

- коефіцієнта оновлення - відношення первісної вартості введених за звітний період основних засобів до загальної первісної вартості всіх основних засобів на кінець звітного

періоду;

- коефіцієнта вибуття - відношення первісної вартості вибулих за звітний період основних засобів до загальної первісної вартості всіх основних засобів на початок звітного

періоду;

- фондівдача - відношення чистого доходу від реалізації (ф. 2, ряд. 035) до середньорічної вартості виробничих фондів;

- фондомісткість - величина, обернена попередній;

- індекс постійного активу - показує частку необоротних активів (в тому числі і основних засобів) у джерелах власних коштів;

- коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів;

- коефіцієнта накопичення зносу - визначає інтенсивність формування одного з джерел коштів на капітальні вкладення:

Цей показник свідчить про ступінь фінансування основних засобів за рахунок зносу.

Статті *пасиву* балансу дають змогу визначити зміни в структурі власного і позикового капіталу, постійного і змінного, розмір залучених в оборот довгострокових і короткострокових позикових коштів. У сучасних умовах структура капіталу є тим фактором, який безпосередньо впливає на фінансовий стан підприємства - його довгострокову платоспроможність, величину доходу, рентабельність.

Фінансовий стан підприємства багато в чому залежить від того, які кошти має підприємство, звідки вони взялися і куди вкладені.

Велике значення для самостійності і незалежності підприємства має власний капітал. Для кредиторів та інвесторів бажана наявність значної частки власного капіталу, оскільки в цьому випадку менший фінансовий ризик і у них буде впевненість в поверненні своїх вкладень. Але на практиці ефективність використання позикового капіталу, як правило, вища, ніж власного.

Від оптимальності співвідношення власного і позикового капіталу значною мірою залежить фінансовий стан підприємства.

Для оцінки структури джерел фінансових ресурсів використовують наступні показники:

- коефіцієнт фінансової стійкості (стабільності)  $(K_{fc})$ , який розраховується відношенням власних коштів до позикових:

- коефіцієнт фінансового ризику  $(K_{fr})$ , який розраховується відношенням позикового капіталу до власного:

Чим вищі рівні першого та другого показників і нижчі третього та четвертого, тим стійкіший фінансовий стан підприємства.

Оптимальність співвідношення позикового та власного капіталу залежить від конкретних умов господарювання, фінансової політики, обертання капіталу, галузевих особливостей тощо.

Найбільш повну й глибоку інформацію про фінансовий стан і його динаміку можна одержати, побудувавши на основі балансу підприємства порівняльний аналітичний баланс. Він будується на основі стандартного балансу шляхом доповнення його показниками структури і динаміки вкладень і джерел засобів підприємства за звітний період. Обов'язкові показники порівняного аналітичного балансу:

- абсолютні величини по статтях звітного балансу на початок і кінець періоду;
- питома вага статей балансу у валюті балансу на початок і кінець періоду;
- зміна в абсолютних величинах;
- зміна у питомій вазі.

Порівняльний аналітичний баланс дає можливість звести одночасно і систематизувати ті розрахунки, які виконуються за первісного ознайомлення з балансом. Схемою порівняльного балансу охоплено багато важливих показників, які характеризують статику й динаміку фінансового стану. Порівняльний аналітичний баланс включає показники горизонтального і вертикального аналізу, що активно використовується у практиці іноземних фірм. За горизонтального аналізу визначаються абсолютні й відносні зміни величин різних статей балансу за звітний період, а за вертикального - вираховують питому вагу - нетто кожної статті.

Іноді для певних узагальнень необхідно приведення звітного балансу у таку форму, що:

- робить можливим об'єктивний аналіз;
- є максимально зручною для узагальнень і висновків.

Для цього будують згрупований аналітичний баланс (баланс-нетто), поєднавши однорідні за складом елементи балансових статей. Таке згрупування, або, навіть, перегрупування робиться залежно від певних цілей. Його можна виконати різними способами, навіть об'єднанням статей різних розділів. Наприклад, можна для більш виразної картини майнового стану узагальнити певні розділи, а можна по іншому - розташувати розділи активу в порядку зменшення ліквідності, а розділи пасиву - в порядку зменшення терміну погашення зобов'язань (для аналізу ліквідності і платоспроможності).

У темі 1.2 ("Інформаційне забезпечення фінансового аналізу зовнішньоекономічної діяльності") вже йшла мова про монетарні і немонетарні статті балансу. Визначають поняття монетарних та немонетарних статей (П(С)БО 21 "Вплив змін валютних курсів"). Об'єктами визначення курсових різниць є монетарні статті.

Монетарні статті - це статті балансу про грошові кошти, а також про такі активи і зобов'язання, що будуть отримані або оплачені у фіксованій (визначеній) сумі грошей або їх еквівалентів.

Немонетарні статті - це статті, відмінні від монетарних. До немонетарних статей відносяться запаси, основні засоби, нематеріальні активи, бартерні зобов'язання тощо.

Згідно з П (С)БО 21 "Вплив змін валютних курсів" визначення курсових різниць по монетарних статтях в іноземній валюті проводиться :

- на дату здійснення розрахунків;
- на дату балансу.

Виділяють чотири періоди, за які здійснюється перерахунок заборгованості в іноземній валюті при визначенні курсових різниць. Це періоди між:

- датою відображення операції в бухгалтерському обліку і датою фактичного здійснення розрахунку;
- датою відображення операції в бухгалтерському обліку і датою складання бухгалтерської звітності за звітний період;
- датою складання бухгалтерської звітності за попередній звітний період і датою фактичного здійснення розрахунку;
- датою складання бухгалтерської звітності за попередній звітний період і датою складання звіту за звітний період.

## **Тема 5. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності**

*Загальні теоретичні основи ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності на національному рівні. Показники валютної ефективності експорту / імпорту. Показники бюджетної ефективності зовнішньої торгівлі. Принципи аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Основи методики аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств.*

*Трансакційні витрати зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Склад витрат при зовнішньоторговельних операціях підприємства. Методика і показники аналізу ефективності експортних операцій підприємства. Методика і показники аналізу ефективності імпортних операцій підприємства. Методика і показники аналізу ефективності зовнішньоторговельної (експортно-імпортної) діяльності підприємства. Основні показники оцінки ефективності інвестиційних проектів у зовнішньоекономічній діяльності підприємства.*

Згідно з загальнотеоретичними підходами до визначення ефективності найбільш широкою категорією є суспільна ефективність. Економічна ефективність господарського комплексу країни, ефективність суспільного виробництва, ефективність діяльності підприємства - є її складовими. При цьому економічну ефективність можна розглядати у різних аспектах: відповідно до елементів процесу відтворення (ефективність виробництва, обігу, споживання); відповідно до факторів виробничого процесу (ефективність використання основних засобів, оборотних коштів, робочої сили тощо); за територіальною ознакою та ін. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності також розглядається як складова суспільної ефективності.

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності як сукупність різних форм економічних відносин певної країни із закордонними партнерами оцінюється за трьома спрямуваннями, а саме: а) за рівнем управління - на рівні держави, окремого регіону, конкретного підприємства, його підрозділів; б) за видами діяльності - зовнішня торгівля, науково-технічне співробітництво, валютно-фінансова, інвестиційна діяльність, спільне підприємництво тощо; в) за часовим інтервалом - коротко-, середньо- і довгостроковий.

Відповідно до зазначеної належності кінцевий результат зовнішньоекономічної діяльності визначається з урахуванням таких аспектів аналізу:

– *інституційний аналіз*, який передбачає оцінку політичних, правових, організаційних умов здійснення зовнішньоекономічної діяльності;

– *комерційний аналіз* (аналіз ринку), який передбачає оцінку існуючої ринкової ситуації (насамперед попиту і цін) та оцінку імовірної зміни кон'юнктури;

– *технічний аналіз*, який передбачає вивчення сукупності прийомів, що дозволяють здійснити певну зовнішньоекономічну операцію або реалізувати проект та з'ясувати рівень досконалості технічного супроводження;

– *фінансовий аналіз*, який здійснюється з метою обґрунтування ефективності зовнішньоекономічної діяльності виходячи з інтересів власника;

– *економічний аналіз*, який відбувається через порівняння витрат і результатів і має за мету визначення користі, яку дістане суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, держава і суспільство у цілому у разі здійснення певного виду зовнішньоекономічної діяльності; до завдання такого аналізу входить також визначення ризику, з яким буде пов'язана зазначена діяльність;

– *соціальний аналіз*, який передбачає оцінку соціальних наслідків впливу зовнішньоекономічної діяльності;

– *екологічний аналіз*, за результатами якого робиться висновок про вплив певних зовнішньоекономічних операцій та проектів на навколишнє середовище і політику уряду щодо цього.

### ***Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності на національному рівні***

У наш час підвищення економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності країни досягається не одним якимсь спрямуванням у сфері міжнародного співробітництва, а їх сукупністю. На національному рівні оцінці підлягає зовнішньоторговельний ефект, науково-технічний ефект, ефект спеціалізації та кооперування, результат подолання дефіциту ресурсів, збереження ресурсів на майбутнє, підвищення іміджу країни на міжнародному рівні та ін.

На макроекономічному рівні визначається соціальна та економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності. Соціальна ефективність

виявляється як вплив зовнішньоекономічних операцій на рівень життя населення, задоволення попиту споживачів, покращення структури ринку товарів та послуг. *Економічна ефективність* виявляється у тому, що потреби національної економіки задовольняються закупкою товарів за кордоном, при цьому валютна виручка, необхідна для здійснення імпорту, забезпечується за рахунок експорту товарів вітчизняних виробників.

*Критерієм ефективності зовнішньоекономічної діяльності макrorівня є зростання національного доходу держави за рахунок збільшення частки вітчизняної експортної продукції.*

Для оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності виділяють дві групи показників: 1) узагальнюючі показники; і 2) показники окремих спрямувань діяльності.

*Узагальнюючі показники* дозволяють визначити рівень відкритості національної економіки, масштаби зовнішньоекономічної діяльності, її розвитку та збалансованість у часовому аспекті.

*Показники окремих спрямувань діяльності* характеризують вигідність угод у цілому та їх окремих елементів за певний інтервал. Такі показники можна застосовувати для оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності країни у цілому, а також на рівні регіону та підприємства зокрема.

Оцінка ефективності зовнішньої торгівлі на рівні держави здійснюється за допомогою абсолютних та відносних показників. Основними абсолютними показниками, які характеризують зовнішню торгівлю країни, є такі: обсяги експорту, імпорту, зовнішньоторговельного обороту (загальна сума експорту та імпорту), зовнішньоекономічне сальдо (вартість експорту за мінусом вартості імпорту). На їх основі визначаються найважливіші відносні показники, насамперед це експортна квота, імпортна квота та коефіцієнт зовнішньоторговельного обороту.

1. *Експортна квота  $K_e$*  - відношення величини обсягу експорту  $O_e$  до валового внутрішнього продукту *ВВП*

$$K_e = \frac{O_e}{\text{ВВП}}. \quad (8.1)$$

2. *Імпортна квота  $K_i$*  — відношення величини обсягу імпорту  $O_i$  до валового внутрішнього продукту *ВВП*:

$$K_i = \frac{O_i}{\text{ВВП}}. \quad (8.2)$$

3. *Коефіцієнт зовнішньоторговельного обороту  $K_{зто}$*  — відношення величини суми експорту  $O_e$  та імпорту  $O_i$ , що у сумі утворюють зовнішньоторговельний оборот  $O_{зто}$  до валового внутрішнього продукту *ВВП*:

$$K_{зто} = \frac{O_e + O_i}{\text{ВВП}} = \frac{O_{зто}}{\text{ВВП}}. \quad (8.3)$$

До загальних показників, які відображають роль зовнішньоекономічного фактора в національній економіці, можна віднести також *показник зовнішньоторговельного обороту на душу населення*.

З метою визначення значимості експорту та імпорту для національної економіки та оцінки ефективності міжнародної економічної діяльності країни

додатково здійснюється аналіз складу зовнішньоторговельного обороту. Це насамперед показник співвідношення динаміки експорту та імпорту - коефіцієнт випередження/ зниження

$K_{\text{вип}} / \text{зниж}$ :

$$K_{\text{вип}} / \text{зниж} = \frac{I_e}{I_i}, \quad (8.5)$$

де  $I_e$  — індекс експорту;  $I_i$  — індекс імпорту.

Крім того, застосовується обчислення *індексу умов торгівлі*  $I_{y.m}$  як співвідношення індексів середніх цін експорту  $\overline{I_{ce}}$  та імпорту  $\overline{I_{ci}}$ :

$$I_{y.m} = \frac{\overline{I_{ce}}}{\overline{I_{ci}}}. \quad (8.6)$$

При  $I_{y.m} < 1$  умови торгівлі з позиції здійснення зовнішньоторговельної діяльності — несприятливі; при  $I_{y.m} > 1$  — сприятливі. Відмінністю цього показника є те, що він не пов'язаний із сальдо торгового балансу — при від'ємному сальдо індекс умов торгівлі може бути більше або менше 1 (або 100 %). Також цей показник дозволяє визначити, як позначилась зміна цін на величину вартості експорту та імпорту товарів.

Для визначення ефективності ЗЕД підприємства важливо знати валютну ефективність експорту та імпорту.

Показник валютної ефективності будь якої зовнішньоекономічної операції насамперед характеризує купівельну силу валюти, її курс.

Валютна ефективність експорту (Ев.е) розраховується за формулою

$$E_{\text{Ев.е}} = \frac{\sum_{i=1}^b C_{\text{в.е}} \times Q_e}{\sum_{i=1}^b B_e \times Q_e},$$

де  $C_{\text{в.е}}$  – валютна ціна  $i$ -того експортного товару (послуги), вал.од/од;

$Q_e$  – обсяг експорту  $i$  того товару (послуги), натур.од.;

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

$m$  — кількість назв експортних товарів (послуг).

Валютна ефективність імпорту (Е в.і) розраховується за формулою

$$E_{\text{в.і}} = \frac{\sum_{j=1}^n C_{\text{р.в}} \times Q_i}{\sum_{j=1}^n C_i \times Q_i},$$

де  $C_{\text{р.в}}$  – ціна  $j$  того товару (послуги) на внутрішньому ринку, грн/од.;

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

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

$n$  — кількість назв імпортованих товарів (послуг).

Для оцінювання вигідності експортної (імпортної) операції необхідно порівняти дані показники (коефіцієнти) з певною базою, оскільки самі по

собі вони про це не свідчать. Базою порівняння, як правило, є валютний курс. Якщо коефіцієнт валютної ефективності перевищує значення курсу валюти, то зовнішньоторговельна діяльність вважається ефективною. При цьому базою порівняння для валютної ефективності експорту слід використовувати обернений курс обміну (непряме котирування), а для валютної ефективності імпорту — звичайний обмінний курс (пряме котирування).

Для загальної характеристики експортної діяльності підприємства використовують такі показники: ефективність експорту, рентабельність експорту, економічний ефект експорту.

Ефективність експорту підприємства ( $E_{ef.e}$ ) розраховується за формулою:

$$E_{ef.e} = \frac{ЧВ}{ОП}$$

де ЧВ — чистий виторг в іноземній валюті за реалізований товар, переведений у гривні за офіційним курсом на день надходження валютної виручки;

$$ЧВ = (ВВ \times Кр.) - Дв. - МП,$$

де ВВ — валютний виторг за експортований товар;

Кр — діючий ринковий курс іноземної валюти до гривні;

Дв — додаткові витрати всередині країни, пов'язані з експортом товару (можливі витрати на оплату ліцензії, комісійні посереднику, транспортні, складські та інші витрати);

МП — митні платежі;

ОП — обсяг продажу за експортом, грн.

Показник ефективності експорту свідчить, наскільки ефективно підприємство проводить свою ЗЕД, а також частку виторгу в загальному обсязі експорту підприємства. Якщо цей показник більший за одиницю, тоді реалізація товарів на зовнішньому ринку буде вигідніша, ніж в середині країни.

Рентабельність експорту ( $Pe$ ) розраховується за формулою:

$$Pe = \frac{ЧВ}{ПВ} \times 100\%$$

де ПВ — повні витрати підприємства на експорт продукції, грн.

Цей показник демонструє суму інвалютного доходу від реалізації експортних товарів, що припадає на кожну витрачену фірмою гривню.

Наведені показники ефективності експорту необхідно порівняти з аналогічними показниками за минулий період, щоб установити, як змінилася ефективність реалізації товарів у звітному періоді порівняно з минулим.

Економічний ефект експорту ( $E_e$ ) розраховується за формулою

$$E_e = ЧВ + Воп - ПВ,$$

де Воп — виторг у гривнях від обов'язкового продажу частки валюти держави.



## Тема 6. Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності

*Митно-тарифні та нетарифні методи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Митні органи – суб'єкт державного митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Сутність та механізм управління митними режимами. Міжнародний режим митної території. Митне оформлення та митне декларування. Митний контроль зовнішньоекономічної діяльності в Україні.*

Державне регулювання ЗЕД здійснюється за допомогою широкого кола засобів, кількість яких постійно зростає.

Класичним засобом регулювання зовнішньої торгівлі являються митні тарифи, які по характеру впливу відносяться до економічних регуляторів.

Митний тариф являє собою систематизований перелік (зведення) митних ставок, які визначають розмір оплати по експортних та імпорتنих товарах, тобто мита.

ГАТТ/ВТО не забороняє захист національної економіки. Згідно з принципами ГАТТ/ВТО вона повинна будуватися в цілому на митних тарифах, а не на інших комерційних заходах. Мета цього правила - чітке визначення об'єму захисту і зведення до мінімуму пов'язаного з ним захисту торгівлі.

На протязі всіх восьми раундів переговорів ГАТТ/ВТО питання про скорочення тарифів було одним із основних. За цей час ставка імпорتنих тарифів зменшилася з 40% в 1947 р. до 3,5% на початку 90-х рр. Незважаючи на зниження митних тарифів, роль їх в регулюванні ЗЕД різних країн залишається важливою.

Митно-тарифне регулювання виконує дві функції:

1. Протекціоністську (захист вітчизняних товарів від іноземної конкуренції).

2. Фіксальну (поповнення державного бюджету).

Крім того, може впливати на приплив валюти, розвиток регіонів країни, особливо, якщо мова йде про вільні економічні зони та ін.

Митні тарифи можуть бути:

- простими (одноколонними), тобто мати єдину ставку для одного товару чи товарної групи незалежно від країни походження;

- складними (багатоклонними), коли встановлюються дві і більше ставок по кожному товару в залежності від країни походження.

Ставки підрозділяються на:

- максимальні - діють для країн, з якими відсутні торгові угоди;

- мінімальні - встановлюються по відношенню до країн, яким надається режим найбільшого сприяння;

- преференціальні - встановлюються по відношенню ввозу окремих товарів з окремих країн, в тому числі тих, що розвиваються.

Основним елементом митного тарифу являється мито. По своєму змісту і характеру впливу вони теж відносяться до економічних регуляторів.

Мито, стягнуте митницею, являє собою податок на товари і інші предмети, що переміщуються через митний кордон держави.

Метою митного тарифу є:

- раціоналізація товарної структури ввозу товарів до України;
- підтримка раціонального співвідношення ввозу та вивозу товарів, валютних доходів та видатків на території України;
- створення умов щодо прогресивних змін у структурі виробництва;
- захист економіки України від недобросовісної іноземної конкуренції;
- забезпечення умов щодо ефективної інтеграції України у світове господарство.

Мита виконують такі функції:

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

Мито являє собою грошовий збір чи податок, який бере держава з товарів, власності та інших цінностей при перетині кордону. В Україні використовуються експортні, імпорти і транзитні види стягнень. В свою чергу вони поділяються:

1. По характеру походження на:

- автономні - вводяться тією чи іншою державою в односторонньому порядку, без згоди з іншою країною;
- конвенційні - встановлюються в процесі угоди чи домовленості з іншою стороною і фіксуються в одному із цих документів.

Особливі види мита. До них відносяться:

- спеціальне. Використовується для захисту вітчизняних виробників від імпортих конкурентних товарів; для попередження недобросовісної конкуренції; у відповідь на дискримінаційні дії з боку інших держав.

2. За способом стягування (по методу нарахування):

- адвалорне (вартісне), що нараховується у відсотках до митної вартості товарів, які обкладаються митом (наприклад, 30 % від митної вартості). Як правило, ці мита застосовуються при обкладанні товарів, що мають різні якісні характеристики в межах однієї товарної групи. Адвалорні мита допомагають підтримати однаковий рівень захисту внутрішнього ринку незалежно від коливання цін на товар, тобто автоматично адаптуються до інфляції. При цьому змінюється тільки сума доходу в бюджет. Так, якщо розмір мита дорівнює 30 % від ціни товару в 150 дол., то дохід бюджету становить 45 дол. Якщо ціна товару збільшиться до 200 дол., то сума доходу

бюджету зростає до 60 дол., а при зменшенні ціни до 80 дол., доходи становитимуть 24 дол. Отже, адвалорне мито підвищує ціну імпортованого товару на установлений відсоток;

– специфічне, що нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів, що обкладаються митом (наприклад, 15 дол. за 1т). Специфічні мита накладаються, як правило, на стандартизовані товари. Ступінь митного захисту за допомогою специфічного мита знаходиться в прямій залежності від коливання цін. Так, специфічне мито в 100 дол. за одиницю імпортованого вентилятора більше обмежує імпорт вентилятора ціною 600 дол., тому що становить 16,7 % його ціни, ніж вентилятора ціною 1000 дол., тому що становить 10 % його ціни. Тому рівень захисту вітчизняних виробників при використанні специфічних мит із зростанням імпортованих цін падає, а зі зменшенням імпортованих цін — збільшується. Однак при падінні імпортованих цін специфічне мито підвищує рівень захисту внутрішнього ринку;

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

### 3. За об'єктом обкладання:

– ввізне (імпортовне) мито, що нараховується на товари при їх ввезенні на митну територію держави. Ввізне мито диференційоване. Можуть застосовуватися ставки таких видів:

а) преференційні, що допускають зниження ставок мита чи звільнення від обкладання митом. Вони застосовуються до товарів, що надходять з держав, які створюють разом з державою, яка стягує мито, митний союз чи зону вільної торгівлі, або до товарів, які надходять із країн, що розвиваються;

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

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

Ввізні мита є переважною формою мит, що застосовуються всіма країнами світу для захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції;

– вивізне (експортне) мито, що нараховується на товари при їхньому вивезенні за межі митної території країни. Ця форма мит застосовується рідко, як правило, у випадках великих розходжень між внутрішніми і світовими цінами на певні види товарів. Їх мета — зменшити експорт і поповнити бюджет країни. Ставка експортного мита дорівнює відсотковому перевищенню експортної ціни товару над ціною, за якою він продається на внутрішньому ринку.

За характером:

– сезонне (ввізне і вивізне) мито, що нараховується на товари сезонного характеру для оперативного регулювання міжнародної торгівлі. Термін його дії не перевищує декількох місяців за рік (в Україні — до чотирьох місяців з моменту встановлення);

– спеціальне мито. Його застосовує держава в таких випадках:

а) як захисне, якщо товари ввозяться на митну територію України в таких кількостях чи на таких умовах, що наносять або загрожують завдати шкоди вітчизняним виробникам подібних чи безпосередньо конкуруючих товарів;

б) як запобіжний захід стосовно учасників зовнішньоекономічної діяльності, що порушують державні інтереси в даній галузі, а також як захід для припинення несумлінної конкуренції;

в) як захід у відповідь на дискримінаційні дії і (чи) не-дружні дії з боку закордонних держав, а також у відповідь надії окремих країн, що обмежують здійснення законних прав суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності держави.

Ставка спеціального мита встановлюється в кожному окремому випадку. Це мито сплачується імпортером товару незалежно від інших податків і зборів (обов'язкових платежів), у тому числі й мита, митних зборів і т.п. Сплата спеціального мита здійснюється готівкою або в безготівковій формі, чи шляхом внесення суми мита на депозит або оформлення відповідного боргового зобов'язання.

Сплачені суми спеціального мита можуть бути повернуті імпортеру за рішенням спеціальних органів (в Україні – Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі);

– антидемпінгове мито, що застосовується при ввезенні на митну територію країни товарів за ціною істотно нижчою, ніж у країні експорту<sup>1</sup> в момент цього експорту, якщо таке ввезення завдає чи загрожує завдати шкоди вітчизняним виробникам подібних або конкуруючих товарів або перешкоджає організації чи розширенню виробництва таких товарів.

Антидемпінгове мито нараховується на товари, що є об'єктом застосування антидемпінгових заходів, і слугує тимчасовим збором для компенсації втрати від товарного демпінгу. Таке мито нараховується тільки після проведення антидемпінгового розслідування й одержання об'єктивних доказів нанесення збитку чи погрози нанесення збитку вітчизняній економіці.

Розмір ставки антидемпінгового мита визначається:

– у відсотках до митної вартості товару, що є об'єктом антидемпінгового розслідування;

– або як різниця між мінімальною ціною і митною вартістю даного товару (як різниця між цінами товару на внутрішньому і зовнішньому ринках). Під мінімальною ціною розуміють ціну зазначеного товару, за якої його продаж не заподіює збиток національному товаровиробнику.

Ставка антидемпінгового мита не повинна перевищувати різницю між конкурентною оптовою ціною об'єкта демпінгу в країні експорту і заявленою ціною при його ввезенні на митну територію імпортуючої країни, чи різницю між ціною об'єкта демпінгу в імпортуючій країні і середньою ціною експортованих цією країною подібних чи безпосередньо конкуруючих товарів.

<sup>1</sup> Країна експорту – країну.

Антидемпінгові мита встановлюються імпортуючою країною з метою протидії демпінгу, для вирівнювання цін до країна походження товару, імпортованого в дану рівня, що вважається нормальним. Нормальна вартість – це еквівалент ціни товару на внутрішньому ринку. Вона, як правило, визначається на підставі цін, установлених при здійсненні звичайних торгових операцій між незалежними по-купцями в країні експорту.

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

Компенсаційне мито нараховується після проведення розслідування й одержання об'єктивних доказів нанесення істотного збитку національній економіці.

Розмір ставки компенсаційного мита визначається:

– у відсотках до митної вартості товару, що є об'єктом антисубсидійного розслідування;

– або різницею між мінімальною ціною і митною вартістю зазначеного товару.

Ставка компенсаційного мита не повинна перевищувати встановленого розміру субсидій.

Введення компенсаційних мит дозволяє вирівнювати умо-ви торгівлі.

За походженням:

– автономні – мита, що вводяться на підставі однієї з рішень органів державної влади країни;

– договірні – мита, установлювані на базі двосторонньої чи багатосторонньої угоди;

– преференційні – мита з нижчими ставками порівняно з діючим тарифом. Вони накладаються на підставі багатосторонніх угод на товари, які походять з країн, щорозвиваються, чи країн, що створюють разом з данною країною митний союз чи зону вільної торгівлі або утворюються в прикордонній торгівлі.

Країни іноді використовують тарифну квоту, що являє собою різновид перемінних митних податків, ставки яких залежать від обсягу імпорту товару. При імпорті в межах визначених кількостей товар обкладається за базовою внутрішньоквотовою ставкою тарифу, а при перевищенні визначеного обсягу імпорту – за більш високою понадквотовою ставкою тарифу. З використанням цього інструменту торгової політики деякою мірою долається протиріччя, що виникає між інтересами національних виробників і введенням імпортової квоти, тому що, з одного боку, товаровиробники зацікавлені в тарифі, що оберігає їх від іноземної конкуренції, а з іншого – вони як споживачі не зацікавлені в ньому, оскільки тариф позбавляє їх можливості одержувати дешевші імпортовані товари.

Тарифні ставки бувають різних видів. За типом ставок розрізняють:

- постійні — це ставки митного тарифу, встановлені органами державної влади, що не можуть змінюватися залежно від обставин;
- змінні — це ставки митного тарифу, що можуть змінюватися у встановлених органами державної влади випадках.

За способом обчислення розрізняють ставки:

- номінальні — митні ставки, зазначені в митному тарифі;
- дійсні — реальний рівень митних ставок на кінцеві товари, обчислені з урахуванням рівня мит, накладених на імпортовані вузли і деталі цих товарів.

Для захисту національних виробників готової продукції і стимулювання ввезення сировини і напівфабрикатів може використовуватися тарифна ескалація.

Тарифна ескалація – це підвищення рівня митного обкладання товарів у міру зростання ступеня їхнього оброблення.

Чим вища відсоткова ставка імпортного тарифу в міру просування від сировини до готової продукції, тим вищий ступінь захисту виробників готової продукції від зовнішньої конкуренції.

Економічні наслідки введення мита різно-Економічні манітні: вони впливають на виробництво,

наслідки споживання, товарообіг і добробут країни, введення мита що ввела імпортований тариф, та її партнерів поторгівлі.

Введення імпортного тарифу для захисту національних виробників, що мають збитки через надходження більш дешевого товару, впливає на економіку як малої, так і великої країни. Країна вважається малою, якщо зміна попиту з її боку на імпортовані товари не впливає на зміну світових цін, і великою, якщо зміна попиту на імпортовані товари спричинює зміну світових цін.

У малій країні введення імпортного тарифу не впливає на рівні світових цін, і не може змінити її умови торгівлі. Зростає лише внутрішня ціна імпортованого товару на розмір мита, за що розплачується споживач.

Наслідки введення тарифу такі:

- скорочення загального обсягу попиту. Це відбувається за рахунок споживачів, що за вищою ціною не зможуть купувати даний товар;
- одержання державою додаткового доходу, що дорівнює добутку ставки тарифу на обсяг імпорту;
- збільшення внутрішнього виробництва товару. За зростаючою ціною національні виробники товару, що конкурує з імпортом, зможуть поставити на ринок більшу кількість товарів;
- зменшення обсягу імпорту, що відбувається внаслідок збільшення внутрішнього виробництва і зменшення попиту;
- зниження добробуту споживачів. Скорочення споживання товару пов'язано із зростанням його ціни на внутрішньому ринку;

– підвищення добробуту національних виробників імпортозамінної продукції;

– економічні втрати країни, що виникають через не-обхідність внутрішнього виробництва під захистом тарифу додаткової кількості товарів при більш високих витратах. Чим більше зростає захист внутрішнього ринку за допомогою ввізних тарифів, тим більшу кількість ресурсів, не призначених спеціально для випуску даного товару, доводиться використовувати для його виробництва. Країна могла б не зазнавати збитків, якби купувала товари по нижчій ціні в іноземного продавця. На внутрішньому ринку відбувається заміна ефективних, з погляду витрат, іноземних товарів, на менш ефективні у виробництві вітчизняними товарами.

Введення імпортного тарифу великою країною спричинює зниження рівня світових цін і здешевлення імпорту. Імпортний тариф, введений великою країною, не тільки захищає ринок від іноземної конкуренції, а й є засобом поліпшення своїх умов торгівлі з зовнішнім світом. Велика країна є великим імпортером товарів на світовому ринку. Тому якщо вона обмежує свій імпорт ввізними тарифами, то це істотно знижує сукупний попит на даний товар. У результаті продавці товару змушені знижувати ціни. При незмінному рівні цін на експортні товари і зниженні цін на імпортні товари умов торгівлі країни поліпшуються. Введення імпортного тарифу призведе до позитивних результатів тільки в тому випадку, якщо вони не будуть перекриті негативними економічними втратами для країни через його нарахування.

Отже, при введенні імпортного тарифу малою країною світові ціни не змінюються, і її умови торгівлі не настільки поліпшуються, щоб компенсувати негативний вплив тарифу на економіку. Результати введення імпортного тарифу великою країною приблизно такі самі, як у малої країни. Однак він впливає на зміну світової ціни і поліпшує умови торгівлі. Позитивний ефект тарифу досягається у випадку, якщо ефект умов торгівлі у вартісному вираженні більший, ніж сума втрат, що виникають внаслідок меншої ефективності внутрішнього виробництва порівняно зі світовим і скорочення внутрішнього споживання товару.

## **Тема 7. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності**

*Теоретичні засади державного регулювання валютних відносин. Валютна політика та її вплив на зовнішньоекономічну діяльність. Валютні операції в сфері зовнішньоекономічної діяльності. Відповідальність за порушення валютного законодавства.*

## **Сутність валютного регулювання та особливості його прояву на національному та міжнародному ринках**

Валютне регулювання - це діяльність державних органів з управління обігом валюти, контролю за валютними операціями, впливу на валютний курс національної валюти, обмеження використання іноземної валюти. Валютне регулювання передбачає:

- регулювання курсу національної валюти;
- організація розрахунків в іноземній валюті;
- відкриття рахунку в іноземній валюті;
- купівля іноземної валюти;
- розрахунки по експортно-імпортних операціях;
- здійснення резидентами іноземних інвестицій;
- операції купівлі-продажу іноземної валюти готівкою;
- порядок переміщення валютних цінностей через митний кордон України;
- правила переказу іноземної валюти.

Під валютними цінностями розуміють грошові знаки зарубіжних держав, а також цінні папери - платіжні документи (чеки, векселі, акредитиви сертифікати тощо) в іноземній валюті та інші цінності (благородні метали, коштовне каміння тощо).

До валютних операцій належать:

- операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності, за винятком операцій, які здійснюються між резидентами у валюті України;
- операції, пов'язані з використанням валютних цінностей у міжнародному обігу як засобу платежу, з передачею заборгованості та інших зобов'язань, предметом яких є валютні цінності;
- операції, пов'язані з ввезенням, перерахуваннями та вивіз з території України валютних цінностей.

Сучасний механізм валютного регулювання склався на основі Ямайського договору, який характеризується плаваючими валютними курсами та принципом поліцентризму в структурі побудови всієї валютної системи.

Валютне регулювання здійснюється на трьох рівнях:

- міждержавному;
- регіональному;
- національному.

Що стосується міждержавного рівня, функції регулювання міжнародних валютних відносин покладені світовим співтовариством на Міжнародний валютний фонд (МВФ), який керується у своїй діяльності статутом Фонду та спільно прийнятими країнами-учасницями постановами та угодами. Статутом МВФ визначено, що цілями цієї організації є:



– забезпечення співробітництва у розв'язанні міжнародних валютних проблем;

– сприяння стабілізації валют;

– творення багатосторонньої системи платежів та розрахунків;

– досягнення рівноваги платіжних балансів країн-учасниць. Відповідно до Статуту МВФ має виконувати такі функції:

1) стежити за розвитком міжнародної валютної системи та забезпечувати її ефективне функціонування;

2) здійснювати аналіз виконання кожною країною спільних зобов'язань.

Статутом передбачено, що країни-учасниці, вступаючи до Фонду, добровільно беруть на себе зобов'язання співпрацювати з Фондом та одна з одною по розв'язанню питань стабілізації валютних відносин. Особливу увагу приділено системі заходів з регулювання валютних курсів, які б забезпечували найбільш сприятливі умови розвитку зовнішньоекономічної діяльності країн-учасниць, зниження валютного ризику та кон'юнктурної невизначеності тощо.

Директорат МВФ в межах своїх повноважень спостереження за політикою у сфері валютних курсів виділив три основних принципи, якими мають керуватися країни-учасниці Фонду:

1. Не допускати такої маніпуляції валютними курсами, яка б надала можливість отримати несправедливі конкурентні переваги перед іншими країнами.

2. Здійснювати валютне регулювання, спрямоване на зменшення руйнівних наслідків, викликаних короткочасними коливаннями обмінних курсів.

3. При проведенні політики валютного регулювання валютного курсу мають враховуватися інтереси інших членів Фонду, включаючи інтереси тих країн, у валюті яких здійснюється інтервенція.

МВФ має можливість активно впливати на країни-учасниці у питаннях дотримання ними певних вимог валютного регулювання. Для цього використовуються стабілізаційні програми та механізм взаємних консультацій. Стабілізаційні програми пов'язані з наданням кредитів на покриття дефіциту платіжного балансу деяких країн. У безперечному порядку кредит надається в іноземній валюті терміном на 2-3 роки в розмірі 25% квоти. Понад цей ліміт надання кредиту супроводжується оцінюванням Фондом економічної ситуації у країні та вимогами проведення жорстких стабілізаційних заходів.

Регіональний рівень пов'язаний з існуванням регіональних об'єднань, в межах яких проводиться узгодження валютних політик держав-членів, або здійснюється спільна валютна політика. У цьому випадку спільне валютне регулювання спрямоване на розвиток торгівельних відносин всередині інтеграційного об'єднання, на вільне переміщення факторів виробництва, а також сприяє зниженню впливу зовнішніх факторів на коливання обмінних курсів країн регіонального об'єднання. Прикладом може слугувати ЄС,

країни-члени якого проводили спільну стабілізаційну політику щодо національних валют, на основі цього встановили їх співвідношення (паритети), а також ввели в обіг спільну грошову одиницю.

Механізм регулювання на національному рівні, його інституційна структура, принципи та норми встановлюються законодавчими актами кожної країни з урахуванням принципів та рекомендацій, встановлених МВФ та регіональними союзами. Валютне регулювання в Україні в сучасних умовах спрямоване на підтримку стабільності української валюти, нейтралізацію різких коливань валютних курсів, оскільки стабільність валютного ринку має забезпечити й стимулювати розвиток зовнішньоекономічних зв'язків країни та її економіки в цілому.

При цьому головним інструментом формування ефективного валютного регулювання виступають валютні інтервенції, здійснювані НБУ.

Основним об'єктом валютного регулювання є валютний курс національної грошової одиниці. Його зміни суттєво впливають на розвиток як внутрішніх господарських процесів, так і на зовнішньоекономічні позиції тієї чи іншої країни. Йдеться про вплив валютного курсу на зовнішню торгівлю, рух короткочасного та довгочасного капіталу, розміри заборгованості, платіжний баланс тощо.

Здійснення валютного контролю й регулювання покладене на такі державні органи:

1. НБУ є головним органом валютного контролю, що здійснює контроль за виконанням правил регулювання валютних операцій на території України з усіх питань, що не віднесені до компетенції інших органів.

2. Уповноважені банки здійснюють контроль за валютними операціями, що проводяться резидентами й нерезидентами через їхні банки.

3. Державна податкова інспекція України здійснює фінансовий контроль за валютними операціями.

4. Міністерство зв'язку здійснює контроль за дотриманням правил поштових переказів за межі України.

5. Державний митний комітет України здійснює контроль за дотриманням правил переміщення валютних цінностей через митний кордон України.

Підприємства несуть певну відповідальність за **порушення в сфері ЗЕД**. Порядок притягнення до відповідальності, здійснення та звільнення від відповідальності визначається законами України.

До українських підприємств та іноземних суб'єктів господарської діяльності застосовуються спеціальні санкції у випадку порушення валютного, митного, податкового, іншого законодавства, пов'язаного з їх зовнішньоекономічною діяльністю.

Види спеціальних санкцій такі:

- накладання штрафів (фінансові санкції);
- застосування режиму ліцензування;
- тимчасове зупинення ЗЕД.

Фінансові санкції (штрафи) накладаються у випадках несвоєчасного виконання або невиконання суб'єктом ЗЕД своїх обов'язків. Їх розмір визначається відповідними положеннями законодавчих та нормативних актів України та/або рішеннями судових органів.

Тимчасове зупинення ЗЕД застосовується у випадках порушення Закону про ЗЕД, проведення дій, які можуть зашкодити інтересам національної економічної безпеки чи привести до порушення міжнародних зобов'язань України, а також якщо суб'єкт ЗЕД, до якого раніше була застосована санкція, – індивідуальний режим ліцензування, протягом року після її застосування не прийняв заходів щодо приведення своєї діяльності відповідно до вимог чинного законодавства у сфері ЗЕД.

Спеціальні санкції здійснюються центральним органом виконавчої влади з питань економічної політики і розповсюджуються на всі види зовнішньоекономічної діяльності. Вони діють до прийняття суб'єктами ЗЕД практичних заходів щодо усунення порушення чинного законодавства у сфері ЗЕД.

## **Тема 8. Оподаткування зовнішньоекономічної діяльності**

*Теоретичні засади оподаткування експортно-імпорتنних операцій. Механізм застосування мита та митних зборів при оподаткуванні експортно-імпорتنних операцій. Особливості застосування податку на додану вартість та акцизного збору в зовнішньоекономічній діяльності в Україні. Оподаткування товарів в залежності від обраного митного режиму. Особливості оподаткування бартерних зовнішньоекономічних операцій. Оподаткування ЗЕД в умовах членства України в Світовій організації торгівлі.*

Податки - це обов'язкові платежі, які стягуються державою з населення, організацій, установ, підприємств у законодавчому порядку.

Податкова система - це сукупність принципів, форм, методів, інституційних структур - органів податкової служби, за допомогою яких здійснюється стягнення податків, зборів державою з резидентів та нерезидентів.

Податкова система - це сукупність податків, зборів, інших обов'язкових платежів і внесків до бюджету і державних цільових фондів, які діють у встановленому законом порядку. Складається з прямих і непрямих податків. Прямі встановлюються безпосередньо на дохід або власність платника податків, непрямі включаються у вигляді надбавки до ціни товару і сплачуються споживачем.

Основні принципи системи оподаткування в Україні:

1. Стабільність податків - основні податки в Україні встановлюються у законодавчому порядку ВРУ на тривалий період часу.

2. Рівна напруженість податків - незмінність податкової ставки протягом певного періоду часу (наприклад, ПДВ 20%). Обов'язковість сплати податків всіма суб'єктами господарської діяльності. Сплата податків повинна відбуватися у встановлений законодавством термін.

3. Принцип соціальної справедливості. Всі суб'єкти господарської діяльності знаходяться в рівних економічних умовах і повинні сплачувати однакові податки по встановлених однакових ставках незалежно від форм власності, господарювання та регіонів, де здійснюється господарська діяльність.

4. Принцип стимулювання оподаткування. Ставки податків, які застосовуються, повинні стимулювати розвиток відповідних видів виробництва.

В межах загальної системи оподаткування діє підсистема оподаткування ЗЕД.

Основні принципи оподаткування ЗЕД в Україні: 1. Податки і пільги, що надаються суб'єктам господарської діяльності, встановлює і відмінняє лише ВР України на основі пропозицій Кабміну.

2. Ставки податків для суб'єктів ЗЕД встановлює та відмінняє ВР України.

3. Рівень ставок податків для суб'єктів ЗЕД встановлюються виходячи з таких передумов:

- необхідність досягнення самоокупності суб'єктів ЗЕД;
- необхідність забезпечення самофінансування;
- необхідність досягнення бездефіцитності бюджету України.

4. Стабільність оподаткування для суб'єктів ЗЕД. Стабільність кількості і розміру податків для суб'єктів ЗЕД гарантується державою на термін не менше 5 років. Заборона встановлювати інші податки крім тих, що затверджені ВР України.

5. Ставки податків є офіційними для суб'єктів ЗЕД і визначаються по товарній ознаці при експорті/імпорті товарів (митний податок).

6. Ставки податків для суб'єктів ЗЕД повинні стимулювати експорт готової продукції, а не сировини.

### **Основні види податків, встановлених для суб'єктів ЗЕД**

Схема оподаткування суб'єктів ЗЕД та можливі ставки податків і зборів

Суб'єкти-імпортери	Суб'єкти-експортери	Суб'єкти ЗЕД в Україні (дистриб'ютори, СП тощо)
1. Податок на прибуток (30%)	1. Податок на прибуток (30%)	1. Податок на прибуток (30%) у ВСЕЗ 15%
2. ПДВ (20%)	2. ПДВ (20%), бартерні операції (0%), інші (20%)	2. ПДВ (20%) у ВСЕЗ 10%
3. Акцизні збори (10-90%)	3. Акцизні збори (10-90%)	3. Акцизні збори (10-90%)
4. Митні податки (5-	4. Митні податки (5-	4. Митні податки (5-50-

50-90%)	90% і більше)	90%)
5. Митні збори 0,2% від вартості контракту	5. Митні збори 0,2% від вартості контракту	5. Митні збори 0,2% від вартості контракту

### ***Пільги при здійсненні ЗЕД***

Податкові пільги можуть мати такі суб'єкти ЗЕД:

1. Суб'єкти ЗЕД, у яких обсяг експорту перевищує обсяг імпорту за фінансовий рік.

2. Суб'єкти ЗЕД, у яких обсяг експорту складає не менше 5% від обсягу товарів, що реалізовані за фінансовий рік.

3. Податкові пільги надаються суб'єктам ЗЕД, які стабільно експортують:

- наукові товари (ліцензії, патенти, ноу-хау);
- науково місткі товари (електрообчислювальна техніка, прилади, нові матеріали);
- товари, у вартості яких частка доданої вартості складає не менше 30%.

Зміст податкових пільг, що надаються суб'єктам ЗЕД України Загальна податкова пільга суб'єктам ЗЕД України полягає у скороченні терміну амортизації основних виробничих фондів. Суб'єкти ЗЕД мають право збільшити фонд амортизації за рахунок прибутку. При цьому ця частина прибутку не оподатковується.

Податкові пільги суб'єктам ЗЕД на практиці застосовуються у вигляді норм прискореної амортизації основних фондів суб'єктів ЗЕД:

1. Такі норми прискореної амортизації встановлюють суб'єкти ЗЕД, які використовують відповідні основні фонди для виробництва експортних товарів. Саме на ці фонди поширюються норми прискореної амортизації.

2. Норми прискореної амортизації основних фондів встановлюються для тих основних фондів, які створені за рахунок інвестицій. При цьому умовою надання пільг є те, що ці основні фонди повинні використовуватися при виробництві експортних товарів.

3. Такі норми прискореної амортизації встановлюються і на імпортне устаткування, яке використовується для виробництва експортних товарів. Ця норма амортизації має бути не менше тих норм, які встановлені в країні походження даного устаткування.

Механізм надання податкових пільг:

1. Суб'єкти подають заяву та встановлені законодавством документи, необхідні для отримання податкових пільг у Департамент зовнішньоекономічних зв'язків при Міністерстві економіки та питань Європейської інтеграції України.

2. Міністерство економіки та відповідні його органи розглядають документи і приймають рішення про надання податкових пільг конкретному суб'єкту ЗЕД.

Рішення Міністерства економіки про надання пільг відповідним суб'єктам ЗЕД є обов'язковим для виконання державними, фінансовими та податковими органами України.

## **Тема 9. Управління фінансовими ризиками в сфері ЗЕД**

*Економічний зміст та поняття фінансового ризику. Основні критерії ризику. Причини виникнення фінансових ризиків в сфері ЗЕД. Джерела фінансових ризиків. Класифікація ризиків. Прогнозовані та непрогнозовані фінансові ризики. Види ризику за причинами виникнення.*

*Основи ризик-менеджменту. Методи аналізу ризику. Імовірність ризиків. Розподіл ймовірностей. Кількісні оцінки фінансових ризиків. Показники оцінки ризику. Метод експертних оцінок, аналітичний метод оцінки ризику і метод проведення аналогій. Методи та інструменти управління валютними, процентними, ринковими, кредитними та податковими ризиками.*

### ***Зміст та джерела ризиків в ЗЕД***

Здійснення ЗЕД пов'язане з необхідністю приймання ризикованих рішень, тобто таких які не гарантують повне виконання цілей ЗЕД. Під ризиками у ЗЕД розуміють:

Ризик - це загроза втрат ресурсів, додаткових витрат, недоотримання прибутку суб'єктами ЗЕД.

Ризик - це непередбачуваність зовнішньоекономічної операції.

Ризик - це неповна відомість про ефективність операцій, які плануються та проводяться в процесі здійснення ЗЕД.

В світовій практиці врахування ризиків в ЗЕД має дуже важливе значення, оскільки майже 40% комерційних операцій закінчуються невдачею через недостатнє врахування та управління ризиками.

Загальні причини виникнення ризиків:

1. Постійна нестабільність економічних процесів в країнах світового співтовариства.

2. Недостатня поінформованість про економіку країн-партнерів.

3. Відсутність чітких цілей діяльності суб'єкта ЗЕД.

4. Наявність комерційної таємниці про діяльність суб'єкта ЗЕД. Разом із загальними існують конкретні джерела виникнення ризиків у ЗЕД. До них належать:

1. Фінансові умови ризиків ЗЕД.

2. Економічні фактори, які обумовлюють ризики ЗЕД.

3. Ризики, пов'язані з управлінням ЗЕД.

4. Політичні фактори ризиків в ЗЕД.

5. Фактори ризику, пов'язані з організацією ЗЕД.

6. Фактори ризику, що впливають на ушкодження матеріальних цінностей.

7. Стихійні лиха як джерело ризику в ЗЕД.
8. Екологічні умови як джерело ризику в ЗЕД.
9. Соціальні чинники ризиків у ЗЕД. 1. Фінансові умови ризиків ЗЕД:
  - Інфляція та зростання цін.
  - Банкрутство покупців.
  - Зміна курсу валют.
  - Неконвертованість валют.
  - Зміни оподаткування експортно-імпортних операцій.
  - Невиконання зобов'язань субпідрядниками ЗЕД.
  - Неплатоспроможність субпідрядників ЗЕД.
  - Валютні обмеження на експорт/імпорт.
  - Зміна процентної ставки по кредитах.
2. Економічні фактори, які обумовлюють ризики ЗЕД:
  - Економічна нестабільність.
  - Зниження темпів виробництва (в суспільстві в цілому).
  - Зниження темпів розвитку експортного виробництва.
  - Зниження рівня доходів населення.
  - Невиконання зобов'язань партнерів по поставці сировини та матеріалів.
    - Нестабільність ринку.
    - Відстала (регресивна) структура експорту та імпорту (ввезення, вивезення застарілих, неякісних товарів).
3. Ризики, пов'язані з управлінням ЗЕД:
  - Невірний вибір партнера.
  - Незнання повної компетенції партнера.
  - Помилки, допущені в виборі субпідрядника зовнішньоекономічної операції.
    - Помилки, допущені в комерційній пропозиції (відповідальність, якість товару тощо).
    - Помилки у виборі виконавців ЗЕД.
    - Неправильна (помилкова) модель управління ЗЕД.
    - Помилки в виборі форми ЗЕД.
    - Відсутність контролю за ризиками при укладанні контракту (не враховується в економічних санкціях).
4. Політичні фактори ризиків в ЗЕД:
  - Зміни в національному законодавстві партнерів ЗЕД.
  - Можливість націоналізації матеріальних засобів.
  - Зміни в митному регулюванні країн-партнерів ЗЕД.
  - Адміністративні заходи (бюрократія) регулювання експорту та імпорту (отримання дозволу на експорт/імпорт).
    - Обмеження міжнародної міграції робочої сили.
    - Політична нестабільність країн-партнерів ЗЕД.
    - Регулювання ЗЕД місцевими органами влади.

- Громадянські та воєнні заворушення (тероризм).
- 5. Фактори ризику, пов'язані з організацією ЗЕД:
  - Помилки в розробці концепцій зовнішньоекономічних операцій.
  - Недостатнє врахування місцевих факторів ЗЕД (природних, трудових ресурсів, нормативно-правових зобов'язань).
  - Зміни в проекті зовнішньоекономічної операції.
  - Зрив поставок при здійсненні ЗЕД.
  - Неякісна робота виконавців зовнішньоекономічної операції.
- 6. Фактори ризику, що впливають на ушкодженням матеріальних цінностей:
  - Ушкодження товарів при експорті/імпорті.
  - Втрата товарів при експорті/імпорті.
  - Виробнича травма виконавців зовнішньоекономічної операції.
- 7. Стихійні лиха як джерело ризику в ЗЕД
  - Повінь.
  - Землетрус.
  - Обвал.
  - Ураган.
  - Пожежа.
  - Інші.
- 8. Екологічні умови як джерело ризику в ЗЕД
  - Забруднення навколишнього середовища.
  - Недотримання техніки безпеки при здійсненні
- 9. Соціальні чинники ризиків у ЗЕД Помилки, неврахування тенденцій:
  - зміст структури населення (освітня, національна, вікова, професійна);
  - розширення впливу політичних партій, рухів;
  - національні традиції;
  - зростання впливу релігії;
  - морального стану суспільства тощо.

Наявність ризиків в ЗЕД передбачає визначення цілей по їх регулюванню. Основна мета регулювання ризиків в ЗЕД - це захист суб'єкта ЗЕД від збитків та мінімізація витрат пов'язаних із здійсненням зовнішньоекономічних операцій.

На сьогодні 80% суб'єктів господарської діяльності в країнах світового співтовариства здійснюють зовнішньоекономічної операції. Ця діяльність пов'язана з великою кількістю ризиків. В ЗЕД нараховується близько 150 видів ризиків.

Основні види ризиків:

1. Ризики, пов'язані з вибором країни для здійснення зовнішньоекономічних операцій.
2. Ризики, пов'язані з вибором іноземного партнера.
3. Маркетингові ризики.
4. Транспортні ризики.



5. Ризики, пов'язані з укладанням МГК.
6. Комерційні ризики в ЗЕД.
7. Ризики, пов'язані з митним регулюванням.

1. Ризики, пов'язані з вибором країни для здійснення зовнішньоекономічних операцій поділяються на:

Політичні ризики - це можливість виникнення збитків або скорочення розмірів прибутку як наслідок державної політики. Складові політичних ризиків:

- Політична стабільність (імовірність зміни режиму).
- Економічна стабільність (економічне зростання або криза).
- Валютна стабільність (вільна конвертованість валюти, стійкість національної валюти).
- Переведення капіталу та прибутку за кордон.
- Захист технологій (патенти, ліцензії).
- Відношення до іноземних інвестицій (пільги, привабливість, обмеження).
- Культурна взаємодія (позитивне та негативне відношення до експорту/імпорту).

Макроекономічні ризики - це ризики, які характеризують загальний економічний рівень розвитку країни. До них відносяться;

- Стан внутрішньої економіки країни-суб'єкта ЗЕД.
- Оцінка економіки країни партнера (конкурентноздатність, частка експорту в ВВП).
- Заборгованість країни.

Ризики, пов'язані з вибором країни оцінюються за індексами:

- Індекс політичного ризику.
- Індекс поточної економічної ситуації.
- Індекс можливостей переведення капіталу та векселів за кордон.
- Індекс можливостей отримання прибутку.

Наведені індекси містяться в публікаціях міжнародних консалтингових фірм.

2. Ризики пов'язані з вибором іноземного партнера:

На сьогодні інформацію про діяльність будь-якої іноземної фірми можна знайти в спеціальних довідниках. Наприклад, Довідник "Адре-сЄвро" містить інформацію про 150 тисяч фірм з 15 країн світу. Довідник "Зарубіжні виробники", де вказані координати фірм, товари, які вони виробляють та ін. Така інформація надійна, але недостатньо повна. Тому для того, щоб зменшити ризик, пов'язаний з надійністю інформації про партнера, необхідно знати наступне:

- Характер партнера (його репутація в діловому світі, відповідальність).
- Фінансові можливості партнера (його здатність здійснювати розрахунки).
- Оцінка майна партнера (розмір та структура капіталу).

– Забезпеченість партнера (матеріальні цінності, які можна здати під заставу).

– Конкурентноздатність партнера.

– Створення системи збору та аналізу інформації про можливих партнерів.

3. Маркетингові ризики пов'язані з просуванням та реалізацією товарів на світових ринках. Маркетингові ризики поділяються на 3 види: інформаційний, інноваційний, галузевий ризик.

Інформаційний маркетинговий ризик містить близько 250 показників. Основні з них:

1. Розмір світового ринку.
2. Динаміка торгівлі товарами.
3. Ринкова перспектива.
4. Сезонність.
5. Світові ціни.
6. Потреба в товарі.
7. Участь посередників.
8. Упаковка.
9. Конкуренти.
10. Ринкові дослідження.
11. Політична ситуація.
12. Обмеження на торгівлю.
13. Ефективність реклами.

Інноваційний ризик передбачає врахування можливих втрат при вкладенні капіталу у виробництво нових товарів та послуг.

Галузевий маркетинговий ризик передбачає врахування можливих втрат від змін, які відбуваються в конкретній галузі економіки. При цьому враховуються:

1. Місце фірми-партнера в даній галузі.
2. Аналіз діяльності аналогічних фірм в даній галузі.
3. Аналіз діяльності аналогічних фірм в споріднених, суміжних галузях.
4. Транспортні ризики.

їх класифікація надана в Incoterms 2000. Ці ризики містяться в усіх 13 умовах поставок товарів.

Основний критерій визначення ризику полягає в тому, що його несе продавець або покупець лише в тому випадку, коли товар знаходиться в його розпорядженні і він є його власником.

5. Ризики, пов'язані з укладанням МГК.

Дані ризики мають місце у наступних випадках:

– Неточності в змісті статей контракту.

– Невигідності положень, які включаються до статей контракту, для одного з партнерів. Такі ризики називаються договірними та можуть мати місце в кожній із статей МГК.

6. Комерційні ризики в ЗЕД.

Такі ризики виникають в процесі реалізації товарів та послуг суб'єктами ЗЕД.

Види комерційних ризиків:

- Можливість ризику відмови реєстрації товару в Україні.
- Ризик пов'язаний з несвоєчасністю вигідної купівлі/продажу товару (ризик упущеної вигоди).

- Ризик зниження доходності.

- Ризик фінансових втрат. Причини комерційних ризиків.

- Зменшення обсягу реалізації.

- Зростання закупочної ціни товару.

- Зниження обсягу закупок товару.

- Втрата товару.

- Втрата якості товару.

- Зростання витрат обігу.

7. Ризики, пов'язані з митним регулюванням. Ці ризики обумовлюють:

- Несвоєчасна сертифікація товарів.

- Неправильний розрахунок митних зборів, акцизу, ПДВ.

- Недотримання вимог по заповненню митних документів.

- Недотримання митного законодавства.

- Неправильний вибір транспортних засобів, які не відповідають митним вимогам.

### ***Управління ризиками в ЗЕД***

Рівень ризиків в ЗЕД може змінюватися. На зростання ризиків впливають:

1. Раптове виникнення проблем (виробничих, політичних, соціальних).

2. Нереальність виконання поставлених задач у зв'язку зі змінами обставин.

3. Недосконале законодавство.

4. Відсутність додаткової інформації.

Управління ризиками направлено на зниження їх рівня. Основними правилами управління ризиками в ЗЕД (зниження ризиків) є наступні:

1. Не можна ризикувати більше, ніж це може дозволити власний капітал.

2. Необхідно думати про наслідки ризику.

3. Не можна ризикувати більшим заради малого.

4. Позитивне рішення про проведення зовнішньоекономічної операції приймається лише за відсутності суттєвих сумнівів.

5. За наявності суттєвих сумнівів приймається негативне рішення.

6. В будь-якій ситуації завжди шукати варто рішення, яке б задовольняло суб'єктів ЗЕД.

Основні принципи стратегії, управління ризиками в ЗЕД:

- Максимум виграшу.

- Оптимальне поєднання виграшу та розміру ризику.

– Оптимальна імовірність отримання результату від зовнішньоекономічної операції.

– Допустиме коливання отримання результату від зовнішньоекономічної операції.

Основні методи зниження ризику в ЗЕД:

1. Виключення ризику - це відмова від проведення будь-яких дій, пов'язаних з можливістю появи ризику в ЗЕД.

2. Зменшення ризику передбачає прийняття рішень, які призводять до зниження рівня втрат.

3. Прийняття ризику означає, що підприємець бере на себе повну відповідальність за проведення зовнішньоекономічної операції та ризику пов'язані з нею.

4. Передача ризику означає, що підприємець передає відповідальність за ризик іншому партнеру або іншому суб'єкту господарської діяльності.

Засоби зменшення ризику в ЗЕД:

1. Диверсифікація - це розширення асортименту.

2. Лімітування (обмеження) видів діяльності або обсягів продукції, що випускається.

3. Самострахування.

4. Страхування.

Етапи управління ризиками в ЗЕД:

1. Створення бази для прийняття рішення про допустимість конкретного ризику в ЗЕД.

2. Оцінка ризиків в ЗЕД.

3. Ознайомлення з оцінкою ризиків покупців.

4. Розробка методів урахування ризиків та їх наслідків.

5. Оперативне регулювання ризиків на основі своєчасної інформації.

6. Створення методів зменшення ризиків.

7. Моделювання ризиків за допомогою ЕОМ.

8. Кадрове забезпечення управління ризиками в ЗЕД.

В Україні діє Закон "Про страхову діяльність" від 07.03.96 року, закон України "Про страхування" від 4 жовтня 2002 р.

Страхування в ЗЕД - це відносини між суб'єктами світового господарства з приводу створення грошового або валютного фонду з метою його використання для покриття збитків, які можуть мати місце при здійсненні ЗЕД.

Страховий фонд (валютний або грошовий) є джерелом реалізації страхових операцій.

Основна риса Страхового фонду заключається в тому, що він зорієнтований на забезпечення безперервності ЗЕД суб'єктів міжнародної економіки.

Суб'єкти страхових операцій у ЗЕД:

– Страхувальники - юридичні, фізичні особи, які користуються послугами страховиків.

– Страховики - юридичні, фізичні особи, які надають страхові послуги. Важливим елементом страхових операцій є внески страхувальників:  
– Ці внески мають назву "страхові премії" і складають основу страхового фонду.

– Страхова премія - це плата за прийняття страховиком зобов'язань по відшкодуванню збитків страхувальників - суб'єктів ЗЕД.

– Страховий поліс - це правовий документ, договір, який укладається між страховиком і страхувальником. В ньому вказуються розмір страхових премій, умови страхування.

Основні умови страхового поліса:

1. Визначення ризиків, які страховик має відшкодувати. Страховий ризик - вірогідність настання події, яка може викликати збитки для страхувальника.

2. Наявність страхового випадку - можливість здійснення ризикових подій. При наявності страхового випадку страховик відшкодовує збитки суб'єкту ЗЕД.

3. Страхова оцінка - визначення вартості матеріальних цінностей у ЗЕД, яка приймається до страхування.

4. Страхова сума - застрахована частина вартості матеріальних цінностей або їх повний обсяг, що мають місце при здійсненні ЗЕД.

5. Страхове відшкодування - сума, яку повинен виплатити страховик при настанні страхового випадку.

6. Страхові збитки - матеріальні втрати, які несе суб'єкт ЗЕД внаслідок настання страхового випадку.

Основна мета діяльність страхових компаній у сфері ЗЕД - це сприяння розвитку ЗЕД і отримання відповідного прибутку. Прибуток страхових компаній має дві складові:

– прибуток від здійснення страхових операцій в сфері ЗЕД;

– о прибуток від здійснення інвестиційної діяльності

### ***Основні види страхування в ЗЕД***

1. Страхування різних видів зовнішньоекономічних операцій (контрактів).

2. Страхування вантажів у ЗЕД - "карго".

3. Страхування транспортних засобів - "каска". Конкретні види страхування ЗЕД:

- Страхування контейнерів та їх транспортування.

- Страхування будівельно-монтажних ризиків.

- Страхування обладнання від пошкоджень.

- Страхування гарантійних зобов'язань.

- Страхування комплексного обладнання, що імпортується.

- Страхування імпортного електронного обладнання.

- Страхування відповідальності перед третьою особою за будівельно-монтажні роботи.

- Страхування торгово-промислових та інших виставок, що проводяться іноземними фірмами.

- Страхування майна іноземних компаній, що діють на території України.

- Страхування майна українських організацій, установ, підприємств, що діють за кордоном.

- Страхування відповідальності суб'єктів ЗЕД за здійснення зовнішньоекономічних операцій.

- Страхування експортних кредитів.

- Тощо.

У МГК страхові операції фіксуються у двох статтях:

I. Статті, де визначаються умови страхування при здійсненні поставок товарів на основі Incoterms 2000.

II. В МГК є конкретна стаття про страхування. В ній визначаються:

- Обов'язки продавця/покупця по страхуванню вантажу.

- Тривалість страхової гарантії.

- Обсяг страхової гарантії.

- Умови страхування контракту.

- Умови страхування прибутку.

По критерію обсягу страхування у світовій практиці виділяють такі види страхування ЗЕД:

- З відповідальністю за всі ризики - страховик має покривати всі ризики, які пов'язані з повним знищення вантажу або його частковою втратою. Таке страхування передбачає здійснення виплат страховиком, коли має місце загальна аварія.

- З відповідальністю за часткову аварію. Страховик бере на себе зобов'язання за часткові збитки, які несуть суб'єкти ЗЕД.

- Без відповідальності за пошкодження вантажу крім випадку повного знищення. Умова передбачає відповідальність страховика при повному знищенні всього вантажу або його частини. При цьому страховик не несе відповідальності за інші ризики, крім випадку повного знищення вантажу.

Документи, які необхідні для отримання страхового відшкодування:

1. Докази суб'єкта ЗЕД України у тому, що він зацікавлений у вантажу, який підлягав страхуванню. До них відносять:

- Коносамент (документи, необхідні при транспортуванні вантажу водним, морським шляхом).

- Рахунок-фактура.

- Залізничні, автомобільні, авіа накладні.

- Платіжні документи.

2. Докази суб'єкта ЗЕД про наявність страхового випадку при здійсненні зовнішньоекономічної операції. До них відносять:

- Офіційний акт про причину страхового випадку.

- Документи, дані про транспортування вантажу з місця відправки до місця призначення, маршрутний лист.

3. Докази суб'єкта ЗЕД про розміри претензії по збиткам, які мали місце при настанні страхового випадку. До них відносять:

- Акт огляду вантажу аварійним комісаром.
  - Аварійний сертифікат, що надається аварійним комісаром.
  - Акт експертизи вантажу, який зазнав страхового випадку.
4. Оцінка збитків, що об'єктивно обґрунтована суб'єктом ЗЕД.