

В.О. Козловський

**МЕНЕДЖМЕНТ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ**



8

Міністерство освіти і науки України
Вінницький національний технічний університет

В. О. Козловський

**МЕНЕДЖМЕНТ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ**

Вінниця
ВНТУ
2019

УДК: [005:339.9](075.8)

К59

Рекомендовано до друку Вченою радою Вінницького національного технічного університету Міністерства освіти і науки України (протокол № 2 від 26.09.2019 р.)

Рецензенти:

О. О. Мороз, доктор економічних наук, професор

В. В. Зянько, доктор економічних наук, професор

Б. В. Погрішук, доктор економічних наук, професор

Козловський, В. О.

К59 Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : практикум / Козловський В. О. – [2-ге вид.: перероб. та доп.]. – Вінниця : ВНТУ, 2019. – 138 с.

В навчальному посібнику розглянуто практичні питання управління зовнішньоекономічною діяльністю на вітчизняних підприємствах, наведено методику розрахунку експортних та імпорتنих контрактних цін, правила застосування «Імкотерм-2000», особливості застосування у міжнародних розрахунках документарного акредитива та інкасо, порядок розробки зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу товарів, застосування валютних застережень, розрахунок митних платежів тощо.

Навчальний посібник може бути використаний студентами магістратури спеціальності 073 «Менеджмент» а також студентами інших спеціальностей при вивченні економічних та управлінських дисциплін

УДК: [005:339.9](075.8)

З М І С Т

Вступ	4
1 Міжнародні правила «Інкотермс-2000» та їх застосування у зовнішньоекономічній діяльності	5
2 Прогнозування українськими виробниками експортної контрактної ціни на продукцію технічного призначення	17
3 Прогнозування українськими підприємствами імпоротної контрактної ціни на продукцію технічного призначення	40
4 Розрахунки за допомогою документарного акредитива у зовнішньоекономічній діяльності	53
5 Розрахунки за допомогою документарного інкасо у зовнішньоекономічній діяльності	68
6 Розроблення зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу товарів	80
7 Застосування українськими експортерами продукції у зовнішньоторговельних договорах захисних валютних застережень	107
8 Застосування українськими імпортерами продукції у зовнішньоекономічних договорах захисних валютних застережень	116
9 Розрахунок величини митних платежів, що їх має сплачувати імпортер при ввезенні товарів в Україну	125
Література	137

ВСТУП

В умовах розвитку ринкових відносин, глобалізації світової економіки і міжнародних економічних відносин суттєво підвищується роль та значення зовнішньоекономічної діяльності як для України в цілому, так і для окремих суб'єктів підприємництва. Істотно змінюється і мета зовнішньоекономічної діяльності, яка стала сьогодні одним із пріоритетів та важливою складовою частиною суспільного розвитку будь-якої країни.

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

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

Надати студентам-магістрантам денної та заочної форм навчання, які навчаються за спеціальністю «Менеджмент», суттєву допомогу у вивченні питань, пов'язаних із організацією зовнішньоекономічної діяльності, дозволяє цей практикум.

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

Практикум складається з 9-ти практичних занять (завдань), кожне із яких має теоретичну і практичну частину, тридцятиваріантні завдання для індивідуального виконання, питання для самоконтролю.

Цей практикум написаний на основі проведення практичних занять з дисципліни «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності», який викладався автором у Вінницькому національному технічному університеті для студентів спеціальності «Менеджмент» протягом останніх десяти років. Практикум може бути використаний студентами інших спеціальностей при вивченні економічних та управлінських дисциплін.

1

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ

Міжнародні правила «Інкотермс-2000» та їх застосування у зовнішньоекономічній діяльності

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

1.1 Теоретична частина

Кожна країна світу через різні історичні обставини має власні торгові правила та звичаї. Тому, якщо цього не враховувати, в процесі виконання зовнішньоекономічних угод може виникнути небезпека різних трактувань сторонами одних і тих самих понять та положень, поява непорозумінь між контрагентами і т. ін. Все це може спричинити зриви у виконанні договорів, спровокувати звернення сторін до господарських судів, проведення тривалих судових процесів з непотрібною втратою часу та коштів, погіршити діловий імідж суб'єкта підприємництва.

Щоб уникнути таких ситуацій Міжнародна торгова палата, яка знаходиться в Парижі, в 1936 році розробила правила тлумачення комерційних торгових термінів – «Інкотермс». «Інкотермс» – це систематизована збірка міжнародних правил та термінів, які є загально визнаними у зовнішньоекономічній діяльності. В подальшому, в 1953-му, 1967-му, 1976-му, 1980-му, 1990-му та 2000-му роках ці правила постійно уточнювалися і адаптувалися до існуючої комерційної практики. Сьогодні в світі діють Міжнародні правила «Інкотермс-2000».

4 жовтня 1994 року Президент України видав Указ «Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів», згідно з яким всі суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності України при укладанні зовнішньоекономічних договорів купівлі-продажу товарів мають керуватися цими правилами.

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

Перша схема передбачає, що у випадку, коли сторони зробили посилення на ці правила, вони мають користуватись ними повною мірою. В цьому випадку в договорах має бути зроблений запис такого типу: «*При тлумаченні цього договору застосовуються умови «Інкотермс-2000».*

Друга схема передбачає, що сторони можуть вносити уточнення (застереження) в зміст тих чи інших правил «Інкотермс», конкретизуючи їх. Тоді сторони договору мають дотримуватись як самих правил, так і зроблених уточнень. В цьому випадку в договорах має бути зроблений запис такого

типу: «За наявності в контракті посилань на умови «Інкотермс-2000» і одночасно статей, які протирічать або обмежують ці умови, такі статті мають переважачу силу».

Правила «Інкотермс-2000» визначають:

- базисні умови постачання продукції (товарів);
- обов'язки експортера (продавця) щодо поставки продукції (товару) у заздалегідь визначені місце й час;
- обов'язки імпортера (покупця) щодо оплати вартості продукції (товару) при поданні відповідних документів;
- розподіл ризиків втрати вантажів між експортером (продавцем) та імпортером (покупцем), а саме: визначення моменту переходу ризику випадкової втрати вантажу від експортера (продавця) до імпортера (покупця);
- розподіл витрат, пов'язаних зі сплатою мита, навантаженням та розвантаженням, транспортуванням вантажів тощо;
- розподіл витрат, пов'язаних зі страхуванням вантажів та товарів;
- трактування комерційних термінів тощо.

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

Основою правил «Інкотермс-2000» є так звані *базисні умови поставки товарів*, яких налічується тринадцять. Ці базисні умови об'єднані в 4 групи (див. таблицю 1.1): «Е», «F», «С» і «D» залежно від обов'язків експортера (продавця) оплатити *основні витрати* з транспортування товарів (вантажів) від експортера (продавця) до імпортера (покупця).

Група «Е» складається з однієї базисної умови EXW, відповідно до якої експортер (продавець) передає товар імпортеру (покупцеві) на своєму складі і *не несе* відповідальності за його завантаження. Всі витрати і ризики, пов'язані з доставкою товару від складу експортера до місця призначення, несе імпортер (покупець). Ця базисна умова передбачає мінімальний ризик для експортера (продавця).

Різновидом базисної умови EXW є умова «EXW lofded on» або «франко-завод (...назва заводу) з навантаженням». В цьому випадку експортер (продавець) за свій рахунок здійснює навантаження товару на транспорт імпортера (покупця) на своєму складі.

Група «F» об'єднує три базисні умови «FCA», «FAS» та «FOB», за якими зобов'язання експортера (продавця) полягають у доставці товару перевізнику, вказаному імпортером (покупцем). При цьому експортер (прода-

вещь) не несе витрат з оплати транспортування вантажу основним транспортним засобом.

Таблиця 1.1 – Базисні умови поставки товарів

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

Примітки:

1. Термін «франко» означає оплату витрат на перевезення товарів експортером (продавцем) до зазначеного у договорі місця.

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

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

Різновиди базисної групи «F»

Базисна умова «FCA (Free Carrier (...назва місця))» або «франко-перевізник (...назва місця)» означає, що зобов'язання експортера (продавця) з поставки товару вважаються виконаними після того, як він передає товар перевізнику, названому імпортером (покупцем), у погодженому місці або пункті. Експортер (продавець) несе витрати з доставки товару до

перевізника. Експортер (продавець) зобов'язаний оплатити всі експортні мита, податки й інші збори.

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

Базисна умова «FAS (Free Alongside Ship (...назва порту відвантаження)» або «франко-уздовж борта судна (... назва порту відвантаження)» є аналогічною базисній умові «FCA» за тим винятком, що обов'язки експортера (продавця) вважаються виконаними, коли він розмістив вантаж уздовж борта судна на причалі у порту відвантаження. Тобто експортер (продавець) має оплатити витрати з доставки товару до основного транспортного засобу та його розвантаження з власного (проміжного) транспорту, а імпортер (покупець) несе всі витрати, пов'язані з товаром, від моменту розміщення товару уздовж борта судна. Ця базисна умова діє тільки для морського транспорту.

Базисна умова «FOB («Free on Board (... назва порту відвантаження)» або «франко-борт» (...назва порту відвантаження)» є аналогічною базисній умові FAS за тим винятком, що обов'язки експортера (продавця) вважаються виконаними після того, як товар перетнув поручні судна в порту відвантаження. Витрати з навантаження товару до перетину поручнів несе експортер (продавець), а після перетину – імпортер (покупець).

FOB – це одна з основних базисних умов, яку рекомендується застосовувати українським імпортерам при укладанні зовнішньоекономічних угод, оскільки дає їм можливість самостійно вибирати перевізника, транспортний засіб, вирішувати питання про страхування вантажу тощо.

Група «С» об'єднує чотири базисні умови CFR, CIF, CPT та CIP, за якими зобов'язання експортера (продавця) вважаються виконаними після того, як він оплатив перевезення товару основним транспортним засобом та передав товар перевізнику для доставки товару імпортеру (покупцю). Ризик, пов'язаний з втратою товару, переходить від експортера (продавця) до імпортера (покупця) в момент передавання товару перевізнику.

Різновиди базисної групи «С»

Базисна умова «CFR (Cost and Freight (...назва порту призначення)» або «вартість і фрахт.... (зазначається порт призначення)» означає, що експортер (продавець) повинен поставити товар у порт відправлення, зафрахтувати судно, оплатити навантаження товару на судно та доставку товару в зазначений порт призначення, включно з оплатою експортних формальностей. Експортер (продавець) повинен завчасно повідомити імпортера (покупця) про відправлення товару. Імпортер (покупець) повинен оплатити ціну товару, а також здійснити оплату імпортних формальностей.

Зобов'язання експортера (продавця) вважаються виконаними в момент доставки вантажу на застрахованому експортером судні в *порт призначення*. А імпортер (покупець) бере на себе всю відповідальність за втрату вантажу після розміщення товару на борту судна в порту відправлення. Оплата витрат з розвантаження судна в порту призначення здійснюється за домовленістю між імпортером (покупцем) та експортером (продавцем). Ця базисна умова діє тільки для морського транспорту.

Базисна умова «CIF (Cost, Insurance and Freight (...назва порту призначення)» або «вартість, страхування і фрахт (... зазначається порт призначення)» є аналогічною базисній умові CFR за тим винятком, що експортер (продавець) за свій рахунок повинен здійснити страхування вантажу.

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

Базисна умова «CIF» – це основна умова, яку рекомендується застосовувати українським експортерам продукції при укладанні зовнішньоекономічних договорів, оскільки дає йому змогу самостійно вибирати страхову компанію, перевізника і т. ін.

Базисна умова «CPT (Carriage Paid To (...назва місця призначення)» або «перевезення сплачено до (...зазначається місце призначення)» є аналогічною базисній умові CFR за тим винятком, що експортер (продавець має поставити товар перевізнику, обраному імпортером (покупцем). Зобов'язання продавця вважаються виконаними в момент передавання товару першому перевізнику (а не у момент доставки вантажу у порт призначення). Питання про доцільність страхування вантажу вирішує сам імпортер (покупець).

Базисна умова «CIP (Carriage and Insurance Paid To (...назва місця призначення)» або «перевезення та страхування сплачені до (...зазначається місце призначення)» є аналогічною базисній умові CIF за тим винятком, що експортер (продавець) має поставити товар перевізнику, обраному імпортером (покупцем). Зобов'язання продавця вважаються виконаними в момент передавання товару першому перевізнику (а не у момент доставки вантажу у порт призначення).

Група «D» включає п'ять базисних умов, об'єднаних такими загальними положеннями: а) експортер (продавець) зобов'язаний поставити товар до кордону країни покупця або безпосередньо в пункт призначення; б) перехід ризиків втрати вантажу відбувається переважно в момент перетину вантажем кордону країни імпортера (покупця) або передавання товару безпосередньо імпортеру (покупцю).

Різновиди базисної групи «D»

Базисна умова «DAF (Delivered At Frontier (...назва місця постачання))» або «поставлено на кордон (... зазначається пункт постачання)» означає, що зобов'язання експортера (продавця) вважаються виконаними після того, як він поставив товар в зазначений пункт на кордоні країни-покупця, але до перетину товаром митного кордону. Експортер (продавець) повинен завчасно повідомити імпортера (покупця) про відправлення товару. Рішення про доцільність страхування товару під час перевезення вантажу від експортера (продавця) до кордону приймає експортер (продавець). Ризики втрати товару переходять від експортера (продавця) до імпортера (покупця) в момент поставки товару на митний кордон. Імпортні формальності виконує імпортер (покупець).

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

Експортер (продавець) зобов'язаний завчасно повідомити імпортера (покупця) про відправлення товару. Рішення про доцільність страхування вантажу до порту призначення приймає експортер (продавець). Ризики втрати товару переходять від експортера (продавця) до імпортера (покупця) в момент передавання товару імпортеру (покупцю) на борту судна. Імпортні формальності виконує імпортер (покупець).

Базисна умова «DEQ «Delivered Ex Quay (...назва порту призначення))» або «поставлено на причал (... зазначається порт призначення)» означає, що зобов'язання експортера (продавця) вважаються виконаними після того, як він доставив товар і передав його імпортеру (покупцю) на причалі в зазначеному порту призначення. При цьому всі витрати, пов'язані з доставкою товару в порт призначення, несе експортер (продавець).

Експортер (продавець) повинен завчасно повідомити імпортера (покупця) про відправлення товару. Рішення про доцільність страхування вантажу до порту призначення приймає експортер (продавець). Всі ризики втрати товару переходять від експортера (продавця) до імпортера (покупця) в момент, коли вантаж потрапив на причал в узгодженому порту призначення і ще не пройшов митне очищення. Сплата імпортних формальностей покладається на імпортера (покупця).

Базисна умова «DDU «Delivered Duty Unpaid (...назва місця призначення))» або «поставлено без оплати мита (...в зазначене місце призначення)» означає, що зобов'язання експортера (продавця) вважаються виконаними після того, як він передав товар імпортеру (покупцю) в узгодженому місці. Експортер (продавець) несе всі витрати й ризики з доставки вантажу за винятком сплати імпортних формальностей. Рішення про доцільність страхування вантажу приймає експортер (продавець). Всі ризики втрати

товару переходять від експортера (продавця) до імпортера (покупця) в момент передавання товару імпортеру (покупцю) в узгодженому місці. Імпортерні формальності сплачує покупець.

Базисна умова «DDP «Delivered Duty Paid (...назва місця призначення)» або «поставлено, мито сплачено (...назва місця призначення)» означає, що зобов'язання експортера (продавця) вважаються виконаними після того, як він передав товар імпортеру (покупцю) на його складі. Експортер (продавець) несе всі витрати й ризики з доставки товару, включно й сплату як експортних, так і імпортних формальностей. Рішення про доцільність страхування товару під час перевезення товару від продавця до місця призначення приймає експортер (продавець). Всі ризики втрати товару переходять від експортера (продавця) до імпортера (покупця) в момент передавання товару на складі імпортера (покупця).

Базисна умова DDP означає максимальні зобов'язання для експортера (продавця), тому і ціна зовнішньоекономічного договору має бути максимальною.

Приблизний розподіл витрат між експортером (продавцем) та імпортером (покупцем) при реалізації зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу товарів наведено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Приблизний розподіл витрат між експортером (продавцем) та імпортером (покупцем)

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

Продовження таблиці 1.1

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

Примітка. Запис «Покуп./Прод.» – означає, що розподіл витрат між імпортером (покупцем) і експортером (продавцем) додатково обумовлюється в договорі.

Мінімальна вартість зовнішньоекономічного договору ВД купівлі-продажу товарів розраховується за формулою:

$$ВД = Ц_{скл} + \sum_{i=1}^n B_i, \quad (1.1)$$

де $Ц_{скл}$ – ціна товару на складі експортера (продавця), грн;

B_i – витрати, що їх несе експортер (продавець) за кожною із статей, перелік яких наведено в таблиці 1.1.

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

Витрати на страхування вантажу $B_{стр}$ можна розрахувати за формулою:

$$B_{стр} = \frac{\alpha\%}{100\%} \cdot CC = \frac{(0,5 \dots 1,5)\%}{100\%} \cdot 1,1 \cdot B_{скл}, \quad (1.2)$$

де $\alpha\% = (0,5...1,5)\%$ – тариф на страхування вантажів, %;
 СС – страхова сума, тобто сума, на яку страхується товар, грн;
 1,1 – коефіцієнт, який використовується при страхуванні вантажів і характеризує страхування товарів на мінімальне покриття;
 $V_{\text{скл}}$ – вартість товарів на складі експортера (продавця), грн.
 Вартість товарів на складі експортера (продавця) $V_{\text{скл}}$ можна розрахувати за формулою:

$$V_{\text{скл}} = C_{\text{скл}} + V_{\text{пак}} = (1 + k) \cdot C_{\text{скл}}, \quad (1.3)$$

де $C_{\text{скл}}$ – ціна товару на складі продавця, грн;
 $V_{\text{пак}}$ – витрати на пакування товарів на складі продавця, грн;
 k – коефіцієнт, який враховує витрати на пакування товарів на складі продавця; $k = (0,005...0,01)$.

1.2 Завдання для самостійного виконання

Експортер (продавець) «Х» та імпортер (покупець) «У» уклали зовнішньоекономічний договір на поставку певного товару. Експортер «Х» перебуває в країні «1», а імпортер «У» – в країні «2». Схема поставки товару показана на рис. 1.1.

На складі експортера товар навантажується на проміжний транспорт TP_1 (точка А) та перевозиться в порт відвантаження (точка Б), який знаходиться на кордоні країни «1». Там товар розвантажується з проміжного транспорту TP_1 , проходить митне оформлення (експортні митні формальності), навантажується на основний транспорт $TP_{\text{осн}}$.

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

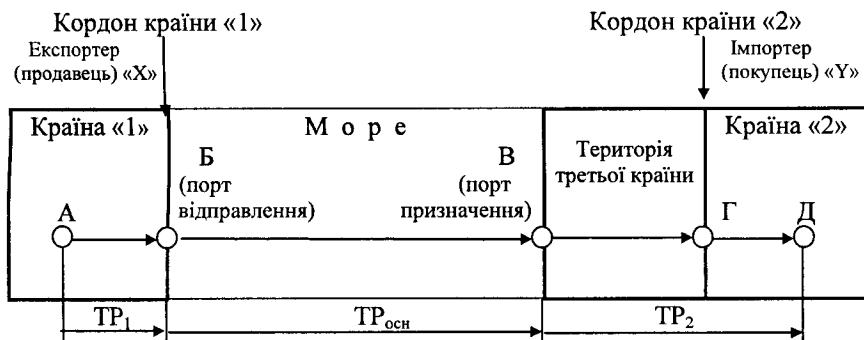


Рисунок 1.1 – Схема поставки товару від експортера (продавця) «Х» (точка А) до імпортера (покупця) «У» (точка Д)

В порту призначення (точка В) товар розвантажується з основного транспорту та навантажується на проміжний транспорт TP_2 . Цим транспортом TP_2 товар доставляється до кордону країни «2» (точка Г). Там товар прохо-

дить митне оформлення, завозиться в країну «2» та доставляється на склад покупця «Y» (точка Д).

В таблиці 1.2 наведено дані для самостійного виконання завдання. Ці дані містять:

- $C_{\text{скл}}$ – ціну товару на складі експортера (продавця), тис. грн;
- k – коефіцієнт, який враховує витрати на пакування товарів на складі експортера (продавця);
- V_1 – витрати на навантаження товару на проміжний транспорт (точка А), грн;
- V_2 – витрати на перевезення товару від складу експортеру (продавця) до основного транспорту (точка А \Rightarrow точка Б), грн;
- V_3 – витрати на розвантаження товару з проміжного транспорту (точка Б), грн;
- V_4 – оплату експортних формальностей при вивезенні товару із країни «1», грн;
- V_5 – витрати на навантаження товару на основний транспорт (точка Б), грн;
- α – середньоринковий тариф на страхування вантажів, %;
- V_6 – витрати (оплата) на перевезення товару основним транспортом $TR_{\text{осн}}$, (точка Б \Rightarrow точка В), грн;
- V_7 – витрати на розвантаження товару з основного транспорту (точка В), грн.;
- V_8 – витрати на навантаження товару на проміжний транспорт (точка В), грн.;
- V_9 – витрати на перевезення товару проміжним транспортом Tr_2 з порту призначення (точка В) до кордону країни «2», грн. (точка Г);
- V_{10} – оплату імпорتنних формальностей при ввезенні товару в країну «2» (точка Г), грн;
- V_{11} – витрати на перевезення товару проміжним транспортом TR_2 від кордону країни «2» (точка Г) до складу імпортера (покупця) «Y» (точка Д);
- β – розподіл витрат між експортером (продавцем) та імпортером (покупцем) при навантаженні товару на основний транспорт у випадку застосування умови FOB – $\frac{\text{Прод}}{\text{Покуп.}}$, %;
- γ – розподіл витрат між експортером (продавцем) та імпортером (покупцем) при розвантаженні товару з основного транспорту у випадку застосування умови CIF – $\frac{\text{Прод}}{\text{Покуп.}}$, %.

Керуючись даними таблиць 1.1, 1.2 та рисунком 1.1, потрібно:

1. Виписати початкові дані, необхідні для виконання завдання згідно з заданим варіантом.
2. Розрахувати витрати на пакування товару на складі експортера (продавця).
3. Розрахувати вартість товару на складі експортера (продавця).
4. Розрахувати витрати на страхування товару.

5. Розрахувати витрати експортера та імпортера при навантаженні товару на основний транспорт у випадку застосування умови FOB.

6. Розрахувати витрати експортера та імпортера при розвантаженні товару з основного транспорту у випадку застосування умови CIF.

7. Розрахувати мінімальну вартість зовнішньоекономічного договору у випадку застосування базисних умов EXW, FOB, CIF та DDP. При розрахунках користуватися рекомендаціями таблиць 1.1 та 1.2.

8. Зробити висновки.

Таблиця 1.2 – Початкова інформація для виконання завдання

Варіант	$C_{\text{скл}}$	k	B_1	B_2	B_3	B_4	B_5	B_6
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	42 000	0,005	1000	2100	1100	11900	1430	22000
2	44 000	0,006	1100	3200	1200	11050	1200	22300
3	50 000	0,007	1200	3900	900	11800	2000	22400
4	53 000	0,008	900	3050	1050	11200	2300	22500
5	41 000	0,009	1050	2800	800	11160	2400	23000
6	53 000	0,01	800	2200	1200	11430	2500	32800
7	60 000	0,005	1200	2160	1160	11200	3000	33100
8	52 000	0,006	1160	2430	1430	12000	2800	21700
9	58 000	0,007	1430	3200	1200	12300	3100	31900
10	70 000	0,008	1200	4000	2000	12400	1700	42000
11	63 000	0,009	2000	4300	2300	12500	1900	24000
12	54 000	0,01	2300	4400	2400	13000	2000	34300
13	66 000	0,005	2400	4500	2500	12800	4000	25000
14	48 000	0,006	2500	5000	3000	13100	4300	42300
15	83 000	0,007	3000	4800	2800	11700	5000	32500
16	90 000	0,008	2800	5100	3100	11900	2300	52600
17	85 000	0,009	3100	3700	1700	12000	2500	22550
18	80 000	0,01	1700	5900	1900	14000	2600	32800
19	86 000	0,005	1900	4000	2000	14300	2550	42900
20	51 000	0,006	2000	7000	4000	15000	2800	52100
21	70 000	0,007	4000	9300	4300	12300	2900	35000
22	99 000	0,008	4300	8000	5000	12500	2100	32300
23	56 000	0,009	5000	6300	2300	12600	4000	62500
24	76 000	0,01	2300	5500	2500	12550	2000	23600
25	80 000	0,005	2500	4600	2600	22800	4000	43000
26	75 000	0,006	2600	6550	2550	22900	4300	35000
27	57 000	0,007	2550	5800	2800	22100	5000	40000
28	59 000	0,008	2800	5900	2900	35000	2300	50000
29	84 000	0,009	2900	4100	2100	22300	2500	60000
30	90 000	0,01	2100	7000	4000	32500	2600	53000

Продовження таблиці 1.2

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

1.3 Питання для самоконтролю

1. Поясніть суть, мету та призначення Міжнародних правил «Інкотермс-2000». Які питання розглядають та вирішують ці правила?

2. В які основні групи та за якою ознакою об'єднані базисні умови поставок товарів? Скільки базисних умов поставок товарів існує?

3. Дайте детальну характеристику базисних умов поставок товару EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, DEQ, DDU, DDP.

4. Поясніть, чому при здійсненні зовнішньоторговельних операцій доцільно використовувати формулу: «Продавай на умовах CIF, а купи на умовах FOB».

5. Як розраховується вартість зовнішньоекономічного договору?

2

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ

Прогнозування українськими виробниками експортної контрактної ціни на продукцію технічного призначення

Мета: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички з прогнозування експортної контрактної ціни на продукцію технічного призначення, яка планується до експорту українськими виробниками.

2.1 Теоретична частина

Є багато означень поняття «ціна». Ціна – це грошовий вираз вартості товару. Або ціна – це грошова сума, яку потрібно викласти за певний товар тощо.

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

Світова ціна – це ціна, за якою здійснюється реалізація товарів та послуг на світовому ринку. Світова ціна на товари та послуги формується під впливом багатьох чинників (факторів), серед яких можна виділити: величину витрат виробників (експортерів); існуючу кон'юнктуру ринку, співвідношення попиту і пропозиції на товари і послуги; якість товарів та послуг; присутність або відсутність в торгових угодах посередників; стадію життєвого циклу товару; стан конкуренції в галузі; наявність або відсутність в країнах митних та податкових бар'єрів; темпи розвитку науково-технічного прогресу, ймовірність появи новітніх технологій; міру державного втручання в процес ціноутворення і т. ін.

Світові ціни на товари і послуги мають свої особливості.

1. Вони офіційно не зафіксовані в спеціальному документі, хоча і присутні в багатьох довідниках, прейскурантах тощо. Світові ціни – це просто об'єктивна реальність. За типові світові ціни зазвичай беруть ціни на товари і послуги, що зафіксовані в угодах між найкрупнішими продавцями та покупцями цього товару або ціни основних світових торгових центрів.

2. Світові ціни формуються під впливом двох основних факторів – закону вартості та співвідношення попиту і пропозиції на товар (послугу).

3. Світові ціни безпосередньо впливають на експорт-імпорт продукції вітчизняними суб'єктами господарювання.

Так, експорт продукції (рис. 2.1) буде вигідним тільки у тому випадку, коли внутрішня ціна певного товару з врахуванням наданих державою пільг вітчизняним виробникам (б) буде нижчою, ніж світова ціна (г).

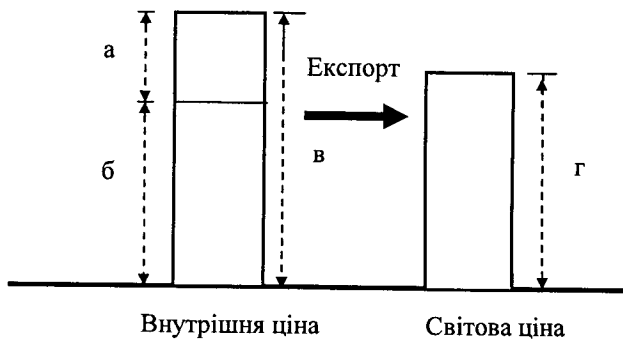


Рисунок 2.1 – Зв'язок між світовою та внутрішньою ціною при експорті товарів: а) вартість пільги; б) внутрішня ціна товару з врахуванням наданої пільги; в) ціна товару на внутрішньому ринку; г) світова ціна

Імпорт продукції (рис. 2.2) українськими суб'єктами господарювання буде вигідним тільки у тому випадку, коли внутрішня ціна товару (г) буде більшою, ніж світова ціна з додаванням величини сплаченого мита (в).

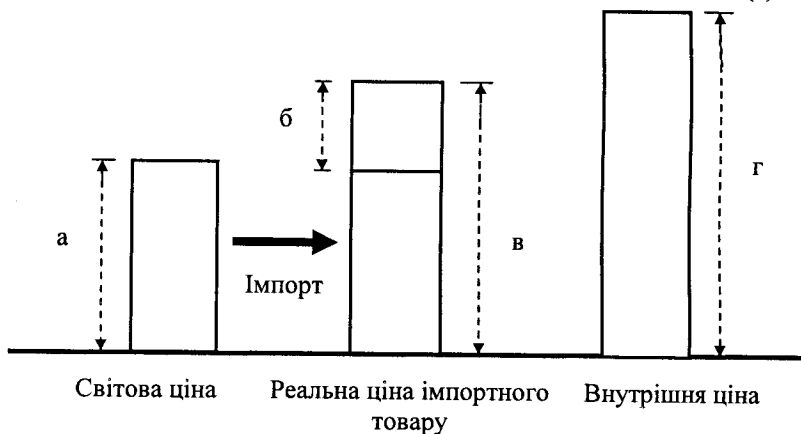


Рисунок 2.2 – Зв'язок між світовою та внутрішньою ціною при імпорті товарів: а) світова ціна; б) величина мита; в) реальна ціна імпортного товару; г) внутрішня ціна на аналогічний товар

4. Світові ціни змінюються не так швидко, як внутрішні, тобто світові ціни більш консервативні. Це пояснюється тим, що вони формуються в середовищі, в якому перелив капіталу із менш ефективних виробництв в більш ефективні стримується різними суб'єктивними та об'єктивними причинами (віддаленість країн, економічна політика держав тощо). Це консер-

вує світові ціни, особливо на низку традиційних товарів та послуг, що створює вигідні умови торгівлі для одних країн і невигідні – для інших.

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

5. Світові ціни мають *дуже високий рівень диференціації*, тобто паралельне існування великої кількості цін на один і той самий товар (послугу). До основних форм диференціації світових цін належать транспортна (географічна); спеціальна; ринкова; технічна (параметрична); стимулювальна; дискримінаційна диференціації.

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

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

б) використання для всіх покупців *єдиної ціни*. В цьому випадку до ціни вносяться усереднені транспортні витрати з доставки товару від складу експортера (виробника) до складу імпортера (покупця);

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

г) використання так званих *базисних цін*, якими експортер (виробник) здійснює реалізацію продукції з задалегідь обумовленого пункту. Продукція в цей пункт може доставлятися виробником з різних місць, а реалізація цієї продукції імпортерам (покупцям) здійснюється за єдиними цінами.

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

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

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

Стимулювальна диференціація застосовується експортером з метою стимулювання збуту продукції. Це: застосування різних видів знижок при придбанні продукції підприємства, проведення *сезонного або ювілейного розпродажу* товарів; застосування *пільгових процентних ставок* при реалізації товару в кредит; використання *премій* (компенсацій) імпортерам за тривалу співпрацю з експортером (виробником) тощо.

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

а) з врахуванням особистості імпортерів (покупців), коли різні покупці можуть платити різні ціни за один і той самий товар;

б) з врахуванням певного варіанта компонування товару, коли різні варіанти компонування товару реалізуються за різними цінами;

в) з врахуванням місцеперебування імпортера (імпортера), коли товар реалізується за різними цінами в різних місцях, хоча витрати на його виробництво однакові;

г) з врахуванням часу, коли ціни на товар змінюються залежно від сезону, дня тижня або години доби;

д) з врахуванням якості обслуговування та особливих запитів споживачів. Наприклад, новий автомобіль, пофарбований фарбою «Металік» коштує дорожче аналогічного автомобіля, який пофарбований іншою фарбою аналогічної вартості.

Тому сьогодні в світі існує величезна кількість різновидів світових цін, які класифікуються за різними ознаками. Зупинимося тільки на деяких з них.

За територіальною ознакою світові ціни бувають: єдині; поясні; зональні (регіональні).

За способом фіксації світові ціни поділяються на опубліковані та розрахункові. До опублікованих цін відносяться прейскурантні та довідникові ціни, ціни біржових котирувань, ціни реальних угод найбільших компаній.

Прейскурантні ціни – це ціни, що устанавлюються на стандартизовану кінцеву продукцію. Ознаки прейскурантних цін: а) це усереднені ціни, які встановлюються експортером (виробником) незалежно від системи реалізації кінцевої продукції (через посередників або власну мережу); б) це ціни, які є єдиними для всіх імпортерів (покупців); в) це ціни, які публікуються в спеціальних каталогах.

Довідкові ціни – устанавлюються на однорідну продукцію різних виробників шляхом проведення узгодженої цінової політики основними виробниками цієї продукції. Довідкові ціни являють собою *базисні ціни*, тобто ціни, за якими відпускаються товари певної якості у певному пункті.

Розрахункові ціни – це ціни експортерів (виробників) промислового обладнання, яке виготовляється за індивідуальними замовленнями. Такі ціни ще називаються *договірними*.

В умовах глобалізації все поширенішими стають так звані *трансфертні ціни*, за якими здійснюються планування та контроль діяльності корпорацій. Трансфертні ціни застосовуються при розрахунках за поставки товарів в рамках транснаціональних корпорацій.

Основними методами ціноутворення, які є поширеними на світовому ринку, є:

а) ціноутворення на принципом «середні витрати плюс прибуток»;

б) ціноутворення на основі участі підприємства в конкурентних торгах;

в) ціноутворення на основі аналізу беззбитковості і отримання бажаного прибутку;

- г) ціноутворення на основі використання прейскурантних цін;
- д) ціноутворення на основі орієнтації на ціни конкурентів;
- е) ціноутворення на основі застосування маркетингового підходу;
- ж) ціноутворення на основі застосування спеціальних методів розрахунку ціни та ін.

Ціноутворення за принципом «середні витрати плюс прибуток» є досить популярним, оскільки експортери (виробники) продукції більше знають про власні витрати на її виробництво, ніж про попит на цю продукцію на світовому ринку.

Переваги цього методу: досить простий; зменшує цінову конкуренцію між виробниками, оскільки ціни різних виробників розраховуються за однаковими формулами та будуть подібними; достатньо справедливий до виробників, оскільки забезпечує їм отримання бажаного прибутку.

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

Ціноутворення за принципом «середні витрати плюс прибуток» має два різновиди:

а) визначення ціни на основі розрахунку повної собівартості одиниці продукції;

б) визначення ціни на основі розрахунку тільки прямих витрат на виробництво одиниці продукції.

Визначення ціни за першим напрямом базується на розрахунку повної собівартості як суми всіх прямих (змінних) та непрямих (постійних) витрат в розрахунку на одиницю продукції. Цей метод визначення ціни характерний для експортерів (виробників), які займають домінуюче положення на ринку, випускають унікальну продукцію тощо.

Визначення ціни за другим напрямом базується на врахуванні тільки тих витрат, які безпосередньо відносяться до виробництва цього виробу, тобто прямих (змінних) витрат, і передбачає встановлення ціни на мінімальному рівні, достатньому для покриття витрат на виробництво конкретної продукції. Цей метод ціноутворення може бути використаний в умовах несприятливого конкурентного середовища, коли підприємство ставить за мету зберегти обсяги збуту своєї продукції на тому чи іншому ринку.

Складовою ціноутворення за принципом «середні витрати плюс прибуток» є визначення норми прибутковості (або рентабельності). *Норма прибутковості* показує, яку величину прибутку (відносно витрат) планує отримати експортер (виробник) від реалізації даної продукції за кордоном. Норма прибутковості залежить від великої кількості факторів і визначається експортером залежно від тих цілей, досягнення яких ставить перед собою підприємство на певному ринку у певний термін.

Ціноутворення на основі участі підприємства в конкурентних торгах застосовується у випадках, коли підприємство бере участь в конкурсі, що його оголосив замовник (імпортер) на виконання підрядних робіт, постачання певного обладнання тощо. Якщо підприємство бажає отримати кон-

тракт, воно має запропонувати замовнику (покупцеві) нижчу ціну, ніж це зроблять конкуренти.

Ціноутворення на основі аналізу беззбитковості і отримання бажаного прибутку полягає в тому, що підприємство намагається встановити таку ціну, яка забезпечить отримання бажаного обсягу прибутку. В основі методу лежить розрахунок точки беззбитковості.

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

Точку беззбитковості $X_{\text{без}}$ можна розрахувати за формулою:

$$X_{\text{без}} = \frac{\text{ПВ}}{\text{Ц} - \text{ЗВ}} \text{ шт.}, \quad (2.1)$$

де ПВ – умовно-постійні витрати на виробництво продукції, грн;

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

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

Якщо у формулу (2.1) увести бажаний рівень прибутку ПР, що його хоче отримати експортер від реалізації одиниці продукції, то тоді ціна $C_{\text{реал}}$, за якою експортер має реалізувати свою продукцію становитиме:

$$C_{\text{реал}} = \frac{\text{ПВ}}{X_{\text{без}}} + (\text{ЗВ} + \text{ПР}), \quad (2.2)$$

де ПР – прибуток, який експортер (виробник) бажає отримати від реалізації одиниці продукції, грн/шт.;

$X_{\text{без}}$ – обсяг виробництва, який відповідає точці беззбитковості, шт.

Недоліки цього методу: для визначення ціни реалізації одиниці продукції використовується показник обсягу виробництва, який так само залежить від попиту на продукцію, в результаті чого розрахована ціна може виявитися необґрунтованою.

Ціноутворення на основі використання преїскурантних цін передбачає, що ціна на кінцеву продукцію розраховується на основі стабільних цін, які зазначені в преїскурантах, що їх видають експортери-виробники.

Ціноутворення на основі орієнтації на ціни конкурентів застосовується в умовах конкуренції, коли на ринку діє велика кількість підприємств-виробників, які випускають однорідну та подібну продукцію. Різновидами цього методу є такі методи:

а) *орієнтація на середні ринкові ціни*, які склалися на ринку, що не порушує традицій, характерних для цього ринку. Такий метод використовується для визначення цін на товари, що важко піддаються диференціації: цемент, цукор тощо;

б) *орієнтація на ціни підприємств-лідерів*. В цьому випадку ціни підприємства обмежені певними рамками і не можуть бути вищими за відповідні ціни підприємств-лідерів;

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

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

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

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

- а) метод питомої ваги;
- б) параметричний метод;
- в) агрегатний метод та інші.

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

Параметричний метод передбачає зіставлення між собою показників якості аналогічних виробів, їх оцінювання та розрахунок ціни виробу, виходячи із співвідношення цих якостей. В результаті формується так званий параметричний ряд виробів (наприклад, телевізори, радіоприймачі тощо). Різновидом виступає бальний метод (в легкій та харчовій промисловості), який застосовується тоді, коли неможливо кількісно оцінити параметри виробів.

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

Виходячи на зовнішні ринки, виступаючи експортером або імпортером продукції, кожне підприємство обирає такий метод ціноутворення, який найбільше відповідає реаліям ринку і дозволяє підприємству досягти поставлених у зовнішньоекономічній діяльності цілей.

Такими цілями можуть бути:

а) збільшення прибутку підприємства;

б) намагання продати товари споживачам за помірними цінами, щоб не допустити появи звинувачень на адресу підприємства у намаганні монополізувати ринок;

в) збільшити частку продукції підприємства на ринку;

г) максимізувати доходи акціонерів підприємства;

д) уникнути банкрутства підприємства на цьому етапі його розвитку;

е) покращити діловий імідж підприємства та багато інших.

Для досягнення цих та інших цілей підприємство може використовувати різні види цінових стратегій, суть яких наведено нижче.

Стратегія збереження застосовується тоді, коли на певному ринку з'являються сильні конкуренти або різко та суттєво змінюється попит на продукцію підприємства. В цьому випадку експортери (виробники) знижують ціни на свою продукцію та ліквідують запаси, якщо вони існують.

Стратегія максимізації доходу застосовується тоді, коли складно точно підрахувати витрати на виробництво продукції. Для визначення ціни в цьому випадку вивчають величину попиту на продукцію і залежність попиту від ціни тощо.

Стратегія максимізації прибутку передбачає встановлення такої ціни, яка б гарантувала експортеру (виробнику) отримання максимального прибутку. Така стратегія характерна для експортерів (виробників), що займають певне монополічне становище на ринку і коли для продукції, яку вони виробляють, характерний еластичний попит за ціною. В цьому випадку виявляється залежність між величиною попиту на продукцію та величиною отриманого прибутку. Така цінова стратегія доцільна для короткотермінових періодів.

Стратегія максимізації збуту передбачає встановлення ціни на продукцію якомога нижчою (що збільшить попит на продукцію), наближуючи її до мінімально допустимого рівня. Така стратегія ще носить назву «стратегія наступу на ринок», оскільки дозволяє експортеру (продавцю) збільшити свою присутність на ринку. Стратегія буде мати успіх, коли чутливість ринку до ціни дуже висока. Ця стратегія застосовується також тоді, коли підприємству потрібно забезпечити перемогу у конкурентній боротьбі. В цьому випадку така стратегія носить назву «подолання опору конкурентів».

Стратегія «зняття вершків» передбачає встановлення якомога вищих цін завдяки значним конкурентним перевагам продукції підприємства. Така стратегія доцільна, якщо продукція захищена патентами, а також тоді, коли організувати її виробництво конкурентами неможливо протягом відносно короткого періоду часу. Коли попит на продукцію зменшується, експортер (продавець) знижує ціну на продукцію, «переводить» свою увагу на інше коло споживачів та намагається отримати у новому сегменті ринку максимальну вигоду.

Стратегія «проникнення на ринок» передбачає встановлення на продукцію, з якою експортер (продавець) виходить на ринок, максимально низької ціни, яка до того ж може буде нижчою за ціну конкурентів. З часом, коли споживачі звикнуть до продукції, підприємство може здійснити спробу підвищити ціну.

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

Одним із основних етапів робіт, пов'язаних з встановленням ціни, є вивчення величини попиту на продукцію, що її виготовляє підприємство. Як правило, ціна та попит знаходяться в оберненій залежності одне від одного, але для окремих, наприклад, престижних товарів ситуація може бути протилежною. Так, виробники косметики часто продають більше товарів за вищими цінами, ніж за нижчими. В цьому випадку ціна слугує для споживача ознакою високої якості.

Чутливість споживачів до зміни цін визначається багатьма психологічними та економічними факторами, але завжди потрібно дотримуватися правила: «Чим менше попит схильний до змін, тим більшу ціну може встановити експортер (виробник, продавець) на свою продукцію. І навпаки, чим еластичніший попит, тим більше підстав у підприємства для зниження цін на свою продукцію, оскільки це може привести до збільшення збуту і, як наслідок, до збільшення прибутку».

1.2 Прогнозування експортної контрактної ціни на продукцію технічного призначення

Прогнозування експортної контрактної ціни на продукцію технічного призначення, яку українські виробники планують постачати на експорт – складна та відповідальна задача, оскільки, з одного боку, вітчизняні підприємства намагаються встановити якомога вищу ціну на експортовану за кордон продукцію, а з іншого боку, на світовому ринку зазвичай існує багато аналогів такої продукції, яку виготовляють конкуренти, і українським виробникам потрібно довести потенційним імпортерам (покупцям) своєї продукції обґрунтованість встановленої на неї експортної контрактної ціни.

Одна із методик прогнозування експортної контрактної ціни на продукцію технічного призначення складається із двох етапів:

1. Розрахунок відпускної ціни на продукцію вітчизняного експортера, яка знаходиться на його складі. Ця методика орієнтується на ціни конкурентів, що виготовляють аналогічну технічну продукцію, і працюють в умовах конкурентного ринку.

2. Розрахунок можливої експортної контрактної ціни на продукцію українського виробника у випадку укладання ним зовнішньоекономічного договору на постачання продукції закордонному імпортеру.

Перший етап – розрахунок відпускної ціни на продукцію вітчизняного експортера, яка знаходиться на його складі – передбачає проведення низки робіт та розрахунків.

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

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

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

$$\Pi_{\text{грн}} = \Pi_{\text{ин}} \cdot K_{\text{грн}}, \quad (2.3)$$

де $\Pi_{\text{ин}}$ – ціна товару в іноземній валюті, яка зафіксована в кожному із наявних джерел інформації;

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

3-й крок: вибирають «розрахункову точку», тобто момент часу та місце знаходження продукції, яка планується до експорту. За момент часу зазвичай вибирають *дату можливого* укладення зовнішньоекономічного договору продажу-купівлі продукції між українським експортером та іноземним імпортером, а за місце знаходження продукції – склад українського експортера (виробника).

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

Коригувальний коефіцієнт K_1 розраховується за формулою:

$$K_1 = \frac{K_{\text{грн}}^{\text{пр}}}{K_{\text{грн}}}, \quad (2.4)$$

де $K_{грн}^{пр}$ – курс гривні, який прогнозується на дату укладення зовнішньоекономічного договору;

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

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

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

Якщо ж ціна була взята із прейскурантів, то при укладенні договорів у імпортерів (покупців) є певна можливість «торгуватися» з експортерами (продавцями) за рівень ціни і добитись її зниження. Тому для цього випадку доцільно брати коригувальний коефіцієнт на рівні $K_2 = (0,95 - 0,99)$.

Якщо ж ціна була взята із довідників, то при укладенні договорів у імпортерів (покупців) є більша можливість «торгуватися» з експортерами (продавцями) за рівень ціни і добитись її зниження. Тому для цього випадку доцільно брати коригувальний коефіцієнт $K_2 = (0,90 - 0,94)$.

Якщо ж ціна на продукцію є пропозицією самого експортера (виробника), то при укладенні договорів у імпортерів (покупців) є реальна можливість «торгуватися» з експортером (продавцем) за рівень ціни та знизити її. Тому для цього випадку доцільно брати коригувальний коефіцієнт на рівні $K_2 = (0,80 - 0,89)$. Такий коефіцієнт ще носить назву «поправка на вторгуювання».

6-й крок: визначають коригувальний коефіцієнт K_3 , який враховує обсяги поставок товарів.

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

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

Практичні значення коригувального коефіцієнта K_3 для різних обсягів поставок продукції наведено в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Значення коригувального коефіцієнта K_3

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

7-й крок: розраховують коригувальний коефіцієнт K_4 , який враховує відмінності технічних показників продукції українського експортера від технічних показників аналогічної продукції інших експортерів. Коефіцієнт коригування K_4 розраховується різними способами: шляхом прямого зіставлення або порівняння технічних показників продукції; шляхом експертних оцінок тощо.

Найпростішим є пряме (безпосереднє) зіставлення технічних показників продукції. Воно ставить ціну продукції в залежність від значення її основних технічних (функціональних) показників. Коефіцієнт коригування K_4 в цьому випадку розраховується за формулою:

$$K_4 = [\alpha \cdot \frac{A_2}{A_1} + \beta \cdot \frac{B_2}{B_1} + \gamma \cdot \frac{C_2}{C_1} + \dots + \eta \cdot \frac{N_2}{N_1}]^n, \quad (2.5)$$

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

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

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

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

Формула (2.5) використовується в тому випадку, коли збільшення значення певного технічного показника приводить до зростання якості продукції.

Якщо ж зростання технічного показника (наприклад, маси виробу) призводить до зниження якості продукції, то в формулу (2.5) замість спів-

відношень $\frac{A_2}{A_1}, \frac{B_2}{B_1}, \frac{C_2}{C_1} \dots \frac{N_2}{N_1}$ підставляються відповідні співвідношення

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

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

Справа в тому, що існує 13 базисних умов поставок продукції, які визначають, яким чином між експортером (продавцем) та імпортером (покупцем) розподіляються транспортні витрати, витрати на навантаження та розвантаження продукції, оплата митних формальностей тощо. Ці базисні умови позначаються EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, DEQ, DDU, DDP (див. практичне заняття 1).

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

Тому, якщо в обраному джерелі інформації зазначена базисна умова EXW, то коригувальний коефіцієнт $K_5 = 1$. Для всіх інших базисних умов поставок товару, зазначених в наявних джерелах інформації, $K_5 < 1$, тобто відпускна ціна продукції на складі конкретного експортера (виробника) має бути меншою, ніж ціна, зазначена в наявному джерелі інформації.

Найменше значення коефіцієнта K_5 буде для базисної умови DDP, яка означає, що зобов'язання експортера вважаються виконаними після того, як він передав продукцію імпортеру (покупцю) на його складі і зробив митне очищення цієї продукції. Тому і ціна продукції, зафіксована в наявному джерелі інформації, в цьому випадку буде значно більшою, ніж відпускна ціна на продукцію, що знаходиться на складі експортера.

9-й крок: розраховують коригуючий коефіцієнт K_6 , який враховує зміну світової ціни на аналогічний товар за час, що пройшов між датою фіксації відпускної ціни в наявному джерелі інформації, та «розрахунковою точкою», тобто датою можливого підписання зовнішньоекономічного договору. Коригувальний коефіцієнт K_6 розраховується за формулою:

$$K_6 = I_i \cdot I_{(i+1)} \cdot \dots \cdot I_{(i+n)}, \quad (2.6)$$

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

10-й крок: для кожного наявного джерела інформації визначають розрахункову відпускну ціну продукції $\Pi_{\text{грн}}^{\text{відп}}$, яка знаходиться на складі українського експортера. Для цього користуються формулою:

$$\Pi_{\text{грн}}^{\text{відп}} = \Pi_{\text{грн}} \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot K_3 \cdot K_4 \cdot K_5 \cdot K_6, \quad (2.7)$$

де $\Pi_{\text{грн}}$ – ціна продукції в гривнях, розрахована на дату фіксації ціни в наявному джерелі інформації;

K_1, K_2, K_3, K_4, K_5 та K_6 – коригувальні коефіцієнти, розраховані раніше за формулами (2.4) та (2.5), а також визначені в кроках 5, 6, 8 та 9.

Примітка. При використанні формули (2.7) враховуються лише ті коригувальні коефіцієнти, які дійсно є суттєвими для визначення відпускної ціни продукції на складі українського експортера і які мають достатній ступінь достовірності.

11-й крок: розраховують середню розрахункову відпускну ціну $\Pi_{\text{відп}}$ продукції, яка знаходиться на складі українського експортера. Для цього користуються формулою:

$$\Pi_{\text{відп}} = \frac{\sum_{i=1}^n \Pi_{\text{грн}(i)}^{\text{відп}}}{n}, \quad (2.8)$$

де $\Pi_{\text{грн}(i)}^{\text{відп}}$ – розрахункова відпускна ціна продукції на складі українського експортера, розрахована для кожного i -го джерела інформації, грн;

n – кількість наявних рівноцінних джерел інформації.

Розрахована за формулою (2.8) середня відпускна ціна продукції, що знаходиться на складі українського експортера, є внутрішнім орієнтиром

для експортера і об'єктом переговорів українського експортера з закордонними імпортерами (покупцями) при укладанні зовнішньоекономічних договорів продажу-купівлі продукції та базою для остаточного встановлення експортної контрактної (договірної) ціни.

Тому після розрахунку відпускної ціни на продукцію, що знаходиться на складі українського експортера, переходять до виконання другого етапу – розрахунку експортної контрактної ціни.

Експортна контрактна (договірна) ціна – це ціна продукції, яка зазначається в зовнішньоекономічному договорі продажу-купівлі цієї продукції. Зрозуміло, що для українського експортера буде вигідно, якщо ця ціна буде якомога більшою.

Другий етап – розрахунок експортної контрактної на продукцію вітчизняного експортера продукції – передбачає проведення низки робіт та розрахунків.

1-й крок: розраховують коригувальний коефіцієнт K_7 , який враховує можливість продажу продукції в кредит. Зрозуміло, якщо український експортер дає змогу імпортеріві (покупцеві) придбати продукцію в кредит, то покупець отримує певні переваги порівняно з випадком, коли б він сплатив за продукцію одразу при її придбанні. Тому, якщо продукція продається в кредит, то її ціна має бути вищою. Цю обставину враховує коефіцієнт K_7 , який можна розрахувати за спрощеною формулою:

$$K_7 = \frac{1}{\sum_1^n \frac{\alpha_i}{(1 + \beta)^m}}, \quad (2.9)$$

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

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

n – загальна кількість платежів;

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

Приклад. Припустимо, ціна товару, зафіксована в зовнішньоекономічному договорі, дорівнює 1000000 грн. Договір укладений 1.07.2020 року. Продукція відвантажується імпортеру (покупцеві) 1.01.2021 року. В цей день передбачена оплата 200 тис. грн (0,2 від вартості договору). Решту коштів імпортер (покупець) буде перераховувати експортеру (продавцю) щорічними платежами: 1.01.2022 р. – 100 тис. грн (0,1 від вартості договору), 1.01.2023 р. – 200 тис. грн (0,2 від вартості договору), 1.01.2024 р. – 500 тис. грн (0,5 від вартості договору). Середня річна ставка банківського процента за депозитами становить 10%.

Розрахувати значення коригувального коефіцієнта K_7 .

Розв'язування:

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

2-й крок: розраховують коригувальний коефіцієнт K_8 , який враховує можливість застосування авансових платежів з боку імпортера (покупця) на адресу експортера (продавця). Дійсно, інколи імпортер сплачує експортеру продукції аванс, після чого експортер починає виготовлення продукції. В цьому випадку більші переваги отримує експортер (виробник). Тому наявність авансових платежів дає підстави для зниження ціни зовнішньоекономічного договору.

Коригувальний коефіцієнт K_8 розраховується за спрощеною формулою:

$$K_8 = \frac{100 - \lambda \cdot [\alpha_1 \cdot \frac{t_1}{12} + \alpha_2 \cdot \frac{t_2}{12} + \dots + \alpha_n \cdot \frac{t_n}{12}]}{100}, \quad (2.10)$$

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

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

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

Приклад. Припустимо, ціна товару, зафіксована в зовнішньоекономічному договорі, дорівнює 2000000 грн. Договір укладений 1.01.2020 року. Продукція буде відвантажена імпортерові (покупцеві) через 36 місяців після укладання договору, тобто 1.01.2023 р. Покупець робить авансові платежі: при укладенні договору – 400 тис. грн. (0,2 від ціни), через 12 місяців після укладення договору – 500 тис. грн. (0,25 від ціни), через 24 місяці після укладення договору – 600 тис. грн. (0,3 від ціни), решта коштів – при відвантаженні товару, тобто 500 тис. грн (0,25 від ціни договору). Середньорічна ставка банківського процента за кредитними операціями 15 %.

Розв'язування

Коригувальний коефіцієнт K_8 буде дорівнювати:

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

Примітка. При розрахунку експортної контрактної ціни враховується або коефіцієнт K_7 , або коефіцієнт K_8 .

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

Часто трапляється ситуація, коли виконання експортером умов зовнішньоекономічного контракту займає достатньо тривалий час, за який світові ціни на аналогічну продукцію можуть змінитися. В цьому випадку при укладанні контракту рекомендується застосовувати так звану *рухому ціну* – тобто ціну, яка фіксується на момент укладення контракту із застережен-

ням, що в разі зміни під час виконання договору світових цін на аналогічну продукцію відповідно (пропорційно) зміниться і ціна самого контракту.

Коригувальний коефіцієнт K_9 розраховується за формулою:

$$K_9 = I_1^{np} \cdot I_{(i+1)}^{np} \cdot \dots \cdot I_{(i+n)}^{np}, \quad (2.11)$$

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

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

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

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

Коригуючий коефіцієнт K_{10} розраховується за формулою:

$$K_{10} = \alpha + \delta \cdot \frac{M_2}{M_1} + \gamma \frac{ЗП_2}{ЗП_1}, \quad (2.12)$$

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

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

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

M_2 – прогнозовані ціни на матеріали, сировину, комплектуючі вироби в момент їх закупівлі для виконання контракту, грн;

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

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

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

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

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

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

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

$$K_{11} = \frac{K_{грн}^{пост}}{K_{грн}^{пр}}, \quad (2.13)$$

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

$K_{грн}^{пр}$ – курс гривні, який прогнозується на дату укладення (підписання) зовнішньоекономічного контракту.

6-й крок: визначають коригувальний коефіцієнт K_{12} , який враховує умови поставок продукції.

Як вже було зазначено вище, існує 13 базисних умов поставок продукції. Найменші зобов'язання для експортера (виробника) несе базисна умова EXW, яка означає, що зобов'язання експортера вважаються виконаними після того, як він передав продукцію імпортеру (покупцю) на своєму складі. Далі всі витрати несе імпортер (покупець): навантаження, оплата перевезення, страхування вантажу, сплата мита тощо.

Тому, якщо планується здійснювати постачання продукції на базисній умові EXW, то коригувальний коефіцієнт $K_{12} = 1$. Для всіх інших базисних умов поставок товару $K_{12} > 1$, тобто експортна контрактна ціна має бути вищою, ніж відпускна ціна товару на складі експортера.

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

7-й крок: розраховують величину експортної контрактної ціни $\Pi_{екс}$:

$$\Pi_{екс} = \Pi_{відп} \cdot K_7(K_8) \cdot K_9(K_{10}) \cdot K_{11} \cdot K_{12}, \quad (2.14)$$

де $\Pi_{відп}$ – відпускна ціна продукції на складі експортера, грн;

$K_7, K_8, K_9, K_{10}, K_{11}$ та K_{12} – коригувальні коефіцієнти, розраховані раніше за формулами (2.9), (2.10), (2.11), (2.12) та (2.13) та визначені в кроці 6.

Розрахована за формулою (2.14) експортна контрактна ціна продукції $\Pi_{екс}$ є основою для ведення українськими експортерами переговорів та підписання зовнішньоекономічних контрактів на поставку продукції.

У кінцевому вигляді експортна ціна продукції в підписаних контрактах може відрізнятись від ціни $\Pi_{екс}$, оскільки в процесі переговорів можуть

з'явитись додаткові обставини, які підвищать або зменшать ціну продукції, що експортується. Наприклад, може бути передбачена додаткова комплектація продукції запасними частинами тощо.

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

Погоджуватисьна експортну контрактну ціну, нижчу за ціну $C_{\text{екс}}$, український експортер просто не має підстав (зрозуміло, якщо не виникнуть інші об'єктивні або непередбачені обставини, які з певних причин не були враховані раніше).

2.3 Завдання для самостійного виконання

Українські підприємства «Х», «У» та «Z» виготовляють певну продукцію і мають намір поставляти її на експорт. З метою правильного визначення відпускної ціни на свою продукцію, яка знаходиться на складі, а потім і експортної контрактної ціни, підприємства зібрили інформацію про аналогічну продукцію, яка експортувалася іноземними виробниками-конкурентами. Іноземними експортерами виступають підприємства А, В, С, D, E та F. Результати досліджень наведено в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Початкова інформація для виконання завдання

Показники		Продукція іноземних експортерів					
		A	B	C	D	E	F
<i>1</i>		<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>
1	Технічні показники якості продукції:	Зростання показника свідчить про зростання якості продукції					
	Перший показник	11	10	12	13	12	14
	Другий показник	7	6	5	6	5	6
	Третій показник	2,1	2,0	2,1	2,3	2,2	1,9
	Четвертий показник	8	6	5	4	7	9
	П'ятий показник	1,1	1,3	1,2	1,5	1,2	1,3
	Шостий показник	10	13	12	14	12	11
2.	Джерела інформації про продукцію	Реальний контракт	Пропозиція виробника	Прейскурант	Реальний контракт	Пропозиція виробника	Прейскурант
3.	Коригувальний коефіцієнт K_2	1,0	0,82	0,97	1,0	0,85	0,95
4.	Валюта, в якій зафіксована ціна продукції в наявному джерелі інформації	USD \$	EUR €	GBR £	RUB ₽	USD \$	EUR €
5.	Ціна одиниці продукції в іноземній валюті, зафіксована в наявному джерелі інформації	10000	9500	5400	50000	10500	9400

Продовження таблиці 2.2

1	2	3	4	5	6	7
6. Дата фіксації ціни у наявному джерелі інформації, де W – поточний рік, в якому студент виконує це завдання	1.01. W	1.01. (W -1)	1.01. (W -2)	1.01. W	1.01. (W -2)	1.01. (W -1)
7. Курс гривні, що діяв на дату фіксації ціни в наявному джерелі інформації	15,30	25,6	29,5	0,28	16,27	23,3
8. Можливий курс гривні на дату підписання зовнішньоекономічного договору (контракту)	1 \$ = 28,15 ₪ 1 € = 31,62 ₪ 1 £ = 35,83 ₪ 1 P = 0,45 ₪					
9. Обсяги поставки продукції, зафіксовані в наявних джерелах інформації	Малі	Середні	Великі	Великі	Малі	Середні
10. Коригувальний коефіцієнт K ₅	0,90	1,00	0,89	0,92	1,00	0,85
11. Середньорічний індекс зростання світових цін на продукцію (з дати фіксації ціни на продукцію до дати можливого підписання контракту; тобто індекс I _i)	1,03					

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

В таблиці 2.3 наведено інформацію про технічні показники продукції українських експортерів «X», «Y» та «Z», а також інші відомості, необхідні для виконання завдання.

Таблиця 2.3 – Початкова інформація для виконання завдання

Показники		Одиниця виміру	Українські підприємства-експортери		
			«X»	«Y»	«Z»
1		2	3	4	5
1	Технічні показники якості продукції:	Зростання показника свідчить про зростання якості продукції			
	Перший показник	-	12	11	9
	Другий показник	-	6	5	7
	Третій показник	-	2	2,1	2,2
	Четвертий показник	-	7	6	8
	П'ятий показник	-	1,1	1,2	1,4
	Шостий показник	-	10	12	11

Продовження таблиці 2.3

1	2	3	4	5
2. Питома вага технічних показників в якості продукції Перший показник Другий показник Третій показник Четвертий показник П'ятий показник Шостий показник	у відносних одиницях	0,2 0,25 0,1 0,1 0,12 0,23	0,2 0,25 0,1 0,1 0,12 0,23	0,2 0,25 0,1 0,1 0,12 0,23
3. Коефіцієнт нелінійної залежності між ціною і показниками якості продукції	n	1,0	1,0	1,0
4. Дата можливого підписання контракту українським експортером	W	1.01 поточного року W, коли студент виконує це завдання		
5. Прогнозована дата поставки продукції українським експортером за підписаним контрактом	-	(W + 3)	(W + 1)	(W + 2)
6. Можливість оплати продукції в кредит	-	Надається	Ні	Надається
7. Коригувальний коефіцієнт K_7	-	1,3	1,0	1,12
8. Авансові платежі	-	Непередбачені	Передбачені	Непередбачені
9. Коригувальний коефіцієнт K_8	-	1,0	0,87	1,0
10. Вид фіксації ціни в зовнішньоекономічному контракті	-	рухома	рухома	ковзна
11. Прогнозований середньорічний індекс зростання цін на продукцію (від дати підписання договору до дати поставки продукції)	-	1,05 -		
12. Додаткові значення для ковзної ціни:	$\alpha = 0,2; \delta = 0,3; \gamma = 0,5$			
- можлива зміна індексу цін на матеріали, сировину з моменту підписання контракту до початку його виконання: M_2/M_1				1,12
- можлива зміна індексу заробітної плати з моменту підписання контракту до початку його виконання: $ЗП_2/ЗП_1$				1,07
13. Прогнозований курс гривні на момент поставки продукції згідно з підписаним контрактом	-	$1 \$ = 30,17 \text{ ₪}$ $1 \text{ €} = 34,42 \text{ ₪}$ $1 \text{ £} = 37,43 \text{ ₪}$ $1 \text{ P} = 0,55 \text{ ₪}$		
14. Коригувальний коефіцієнт K_{12}	-	1,11	1,32	1,08

В таблиці 2.4 наведено інформацію щодо варіантів, які студент має взяти для опрацювання, тобто одного українського експортера та трьох іноземних виробників, продукція яких береться для порівняння.

Таблиця 2.4 – Початкова інформація для виконання завдання

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

Керуючись інформацією таблиць 2.2, 2.3 та 2.4, потрібно:

1. Розрахувати ціни $C_{грн}$ продукції іноземних виробників (експортерів), взятої для порівняння, на дату фіксації цих цін у наявних джерелах інформації (в гривнях).
2. Для кожного виду продукції іноземних виробників (експортерів), взятої для порівняння, розрахувати коригувальний коефіцієнт K_1 .
3. Для кожного виду продукції іноземних виробників (експортерів), взятої для порівняння, виписати коригувальний коефіцієнт K_2 .
4. Для кожного виду продукції іноземних виробників (експортерів), взятої для порівняння, самостійно визначити коригувальний коефіцієнт K_3 (див. табл. 2.1).
5. Для кожного виду продукції іноземних виробників (експортерів), взятої для порівняння, розрахувати коригувальний коефіцієнт K_4 .
6. Для кожного виду продукції іноземних виробників (експортерів), взятої для порівняння, виписати коригувальний коефіцієнт K_5 .
7. Для кожного виду продукції іноземних виробників (експортерів), взятої для порівняння, розрахувати коригувальний коефіцієнт K_6 .
8. Для кожного джерела інформації, взятого для порівняння, розрахувати відпускну ціну $C_{грн(i)}^{відп}$ продукції, що знаходиться на складі українського експортера.

9. Розрахувати середню розрахункову відпускну ціну продукції $C_{\text{відп}}$, яка знаходиться на складі українського експортера.

10. Для українського експортера продукції, указанного в завданні, виписати значення коригувальних коефіцієнтів K_7 та K_8 .

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

12. Для українського експортера, указанного в завданні, виписати значення коригувального коефіцієнта K_{12} .

13. Розрахувати значення експортної контрактної ціни, яка буде виступати базою для проведення ділових переговорів українського експортера з іноземними покупцями. Зроблені розрахунки звести в таблицю 2.5.

14. Зробити висновки.

Таблиця 2.5 – Прогнозування експортної контрактної ціни

Показники	Одиниця виміру	Продукція іноземних виробників-конкурентів		
		1-й	2-й	3-й
1. Ціна $C_{\text{цн}}$	Іноземна валюта			
2. Ціна продукції $C_{\text{грн}}$	грн			
3. Коригувальний коефіцієнт K_1	-			
4. Коригувальний коефіцієнт K_2	-			
5. Коригувальний коефіцієнт K_3	-			
6. Коригувальний коефіцієнт K_4	-			
7. Коригувальний коефіцієнт K_5				
8. Коригувальний коефіцієнт K_6				
9. Відпускну ціну продукції на складі виробника $C_{\text{грн}(i)}^{\text{відп}}$	грн			
10. Середня розрахункова відпускну ціна продукції $C_{\text{відп}}$, яка знаходиться на складі українського експортера	грн			
11. Коригувальний коефіцієнт K_7	-			
12. Коригувальний коефіцієнт K_8	-			
13. Коригувальний коефіцієнт K_9	-			
14. Коригувальний коефіцієнт K_{10}	-			
15. Коригувальний коефіцієнт K_{11}	-			
16. Коригувальний коефіцієнт K_{12}	-			
17. Експортна контрактна ціна $C_{\text{екс}}$	грн			

2.4 Питання для самоконтролю

1. Дайте означення поняття «ціна». Поясніть, що являє собою «світова ціна»? Де вона зафіксована?
2. Які чинники впливають на рівень світових цін?
3. Охарактеризуйте особливості світових цін.
4. Поясніть, як взаємодіють між собою світові та внутрішні ціни.
5. Назвіть основні форми диференціації світових цін.
6. Охарактеризуйте форми транспортної диференціації світових цін.
7. Назвіть основні класифікації світових цін та дайте їх характеристику.
8. Поясніть різницю між преїскурантними та довідниковими цінами.
9. Поясніть різницю між цінами бірж, торгів і аукціонів.
10. Що являють собою трансфертні ціни?
11. Назвіть основні методи ціноутворення та зробіть їх порівняльний аналіз. Визначіть переваги та недоліки цих методів, сфери їх застосування.
12. Що являє собою «точка беззбитковості», як вона розраховується та яке має значення для визначення ціни на продукцію?
13. Охарактеризуйте метод ціноутворення на основі застосування маркетингового підходу.
14. Назвіть основні види цінових стратегій та охарактеризуйте їх.
15. Опишіть методику визначення відпускної ціни на продукцію технічного призначення, яка знаходиться на складі українського експортера.
16. Назвіть основні види коригувальних коефіцієнтів, які використовуються для визначення відпускної ціни продукції, що знаходиться на складі українського експортера. Як розраховуються ці коефіцієнти?
17. Назвіть основні види коригувальних коефіцієнтів, які використовуються для визначення експортної контрактної ціни на продукцію українських експортерів. Як розраховуються ці коефіцієнти?
18. Поясніть, як здійснюється розрахунок експортної контрактної ціни продукції українських експортерів. Чи є ця ціна остаточною?

Прогнозування українськими підприємствами імпоротної контрактної ціни на продукцію технічного призначення

Мета: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички з прогнозування імпоротної контрактної ціни на продукцію технічного призначення, яку планують імпортувати українські підприємства.

3.1 Теоретична частина

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

Розглянемо одну із методик визначення імпоротної контрактної ціни продукції технічного призначення, що її можуть імпортувати українські підприємства згідно з підписаними ними зовнішньоекономічними договорами.

Ця методика передбачає здійснення низки робіт.

1-й крок: збирають інформацію про виробників та продукцію, яка необхідна українським підприємствам і яку вони можуть придбати на світовому ринку у іноземних підприємств. До такої інформації належать:

а) реальні контракти, преїскуранти, пропозиції виробників, довідники, аукціони, торги, біржові угоди тощо;

б) дати фіксації ціни на продукцію в зазначених джерелах інформації;

в) валюти, в яких зафіксовані ціни на продукцію в наявних джерелах інформації;

г) умови поставки продукції, визначені в зовнішньоекономічних договорах (контрактах);

д) технічні показники якості продукції виробників (експортерів);

е) обсяги виробництва та поставок товарів;

ж) форми та умови розрахунків, зазначені в наявних джерелах інформації (готівкові, безготівкові, в кредит, авансові тощо);

и) інша інформація, що стосується предмета досліджень.

2-й крок: для кожного джерела інформації, в якому зазначена ціна продукції в іноземній валюті, розраховують її ціну в національній валюті (гривні) $Ц_{грн}$ на дату фіксації ціни в наявному джерелі інформації за формулою:

$$Ц_{грн} = Ц_{ин} \cdot K_{грн}, \quad (3.1)$$

де $C_{ин}$ – ціна продукції в іноземній валюті, яка зафіксована в кожному із наявних джерел інформації;

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

3-й крок: вибирають «розрахункову точку», тобто момент часу та місце знаходження продукції, до яких будуть «зводитись» всі подальші розрахунки. За момент часу зазвичай вибирають дату можливого укладення зовнішньоекономічного договору (контракту) купівлі-продажу продукції між українським імпортером та закордонним виробником, а за місце знаходження продукції – *склад українського імпортера (покупця) продукції*.

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

Коригувальний коефіцієнт K_1 розраховується за формулою:

$$K_1 = \frac{K_{грн}^{пр}}{K_{грн}}, \quad (3.2)$$

де $K_{грн}^{пр}$ – курс гривні, який прогнозується на дату укладення зовнішньоекономічного договору (контракту);

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

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

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

Якщо ж ціна була взята із прейскурантів, то при укладенні договорів у імпортерів (покупців) є певна можливість «торгуватися» з експортером (продавцем) за рівень ціни і добитися її зниження. Тому для цього випадку доцільно брати коригувальний коефіцієнт на рівні $K_2 = (0,95 - 0,99)$.

Якщо ж ціна була взята із довідників, то при укладенні зовнішньоекономічних договорів у імпортерів (покупців) є більша можливість «торгуватися» з експортером (продавцем) за рівень ціни і більша можливість добитися її зниження. Тому для цього випадку доцільно брати коригувальний коефіцієнт $K_2 = (0,90 - 0,94)$.

Якщо ж ціна була взята із пропозиції іноземних виробників, то при укладенні зовнішньоекономічних договорів у імпортерів (покупців) є реальна можливість «торгуватися» з експортером (виробником) за рівень ціни та знизити її. Тому для цього випадку доцільно брати коригувальний коефіці-

ент на рівні $K_2 = (0,80 - 0,89)$. Цей коефіцієнт ще носить назву «поправка на вторговування».

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

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

І навпаки, якщо в наявному джерелі інформації дається інформація про поставку великої кількості продукції, а для українського імпортера потрібна невелика кількість продукції, то виготовлення невеликої кількості цієї продукції збільшить постійні витрати іноземного експортера (виробника) в розрахунку на одиницю продукції, що підвищить її ціну. Цю обставину і враховує коригувальний коефіцієнт K_3 .

Практичні значення коригувального коефіцієнта K_3 для різних обсягів придбання продукції українськими підприємствами наведені в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1 – Значення коригувального коефіцієнта K_3

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

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

Нині існує 13 базисних умов поставок товару, які визначають, яким чином між експортером (продавцем) та імпортером (покупцем) розподіляються транспортні витрати, витрати на навантаження та розвантаження товару, оплата митних формальностей тощо. Ці базисні умови позначаються EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, DEQ, DDU, DDP (див. практичне заняття 1).

Базисна умова DDP означає, що зобов'язання імпортера вважаються виконаними після того, як він прийняв продукцію від експортера на складі свого підприємства. Всі витрати з доставки продукції несе експортер: навантаження, оплата перевезення, страхування вантажу, сплата мита тощо. Тому ціна продукції, яка зазначається у зовнішньоекономічному договорі у цьому випадку буде найвищою, а коригувальний коефіцієнт $K_4 = 1$.

Для всіх інших базисних умов поставок продукції, зазначених в наявних джерелах інформації, коригувальний коефіцієнт $K_4 > 1$, тобто ціна продук-

ції, зазначена в наявному джерелі інформації, фактично буде меншою, ніж ціна продукції, що може надійти на склад українського імпортера.

Це пояснюється тим, що український імпортер додатково оплачує частину витрат на доставку імпортованої продукції від експортера-виробника продукції до свого складу і ці витрати не було внесено в ціну зовнішньоекономічного договору (контракту) експорту-імпорту продукції.

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

Коригувальний коефіцієнт K_5 розраховується за формулою:

$$K_5 = I_1 \cdot I_{(i+1)} \cdot \dots \cdot I_{(i+n)}, \quad (3.3)$$

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

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

$$K_6 = \frac{1}{\sum_1^n \frac{\alpha_i}{(1 + \beta)^m}}, \quad (3.4)$$

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

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

n – загальна кількість платежів;

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

Приклад. Припустимо, ціна товару, зафіксована в зовнішньоекономічному договорі, дорівнює 1000000 грн. Договір укладений 1.07.2020 року. Продукція відвантажується імпортеру (покупцеві) 1.01.2021 року. В цей день передбачена оплата 200 тис. грн (0,2 від вартості договору). Решту коштів імпортер (покупець) буде перераховувати експортеру (продавцю) щорічними платежами: 1.01.2022 р. – 100 тис. грн (0,1 від вартості договору), 1.01.2023 р. – 200 тис. грн (0,2 від вартості договору), 1.01.2024 р. – 500 тис. грн (0,5 від вартості договору). Середня річна ставка банківського процента за депозитами становить 10%.

Розрахувати значення коригувального коефіцієнта K_6 .

Розв'язування:

$$K_6 = \frac{1}{\frac{0,2}{(1+0,1)^0} + \frac{0,1}{(1+0,1)^1} + \frac{0,2}{(1+0,1)^2} + \frac{0,5}{(1+0,1)^3}} = 1,202.$$

10-й крок: розраховують коригувальний коефіцієнт K_7 , який враховує можливість застосування авансових платежів з боку імпортера (покупця) на адресу іноземного експортера (продавця). Дійсно, інколи імпортер сплачує експортеру продукції аванс, після чого експортер починає виготовлення продукції. В цьому випадку більші переваги отримує іноземний експортер (виробник). Тому наявність авансових платежів дає підстави для зниження ціни зовнішньоекономічного договору (контракту).

Коефіцієнт K_7 розраховується за спрощеною формулою:

$$K_7 = \frac{100 - \lambda \cdot \left[\alpha_1 \cdot \frac{t_1}{12} + \alpha_2 \cdot \frac{t_2}{12} + \dots + \alpha_n \cdot \frac{t_n}{12} \right]}{100}, \quad (3.5)$$

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

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

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

Приклад. Припустимо, ціна товару, зафіксована в зовнішньоекономічному договорі, дорівнює 2000000 грн. Договір укладений 1.01.2020 року. Продукція буде відвантажена імпортеріві (покупцеві) через 36 місяців після укладання договору, тобто 1.01.2023 р. Покупець робить авансові платежі: при укладенні договору – 400 тис. грн (0,2 від ціни), через 12 місяців після укладання договору – 500 тис. грн (0,25 від ціни), через 24 місяці після укладання договору – 600 тис. грн (0,3 від ціни), решта коштів – при відвантаженні товару, тобто 500 тис. грн (0,25 від ціни договору). Середньорічна ставка банківського процента за кредитними операціями 15%.

Розв'язування:

Коригувальний коефіцієнт K_7 буде дорівнювати:

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

Примітка. При розрахунку експортної контрактної ціни враховується або коефіцієнт K_6 , або коефіцієнт K_7 .

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

Часто трапляється ситуація, коли виконання умов зовнішньоекономічного договору займає досить тривалий час, за який світові ціни на аналогічну продукцію можуть змінитися. В цьому випадку при укладенні договору рекомендується застосовувати так звану *рухому ціну* – тобто ціну, яка

фіксується на момент укладення зовнішньоекономічного договору із застереженням, що в разі зміни під час виконання договору світових цін на аналогічну продукцію відповідно (пропорційно) зміниться і ціна самого договору.

Коригувальний коефіцієнт K_8 розраховується за формулою:

$$K_8 = I_1^{np} \cdot I_{(i+1)}^{np} \cdot \dots \cdot I_{(i+n)}^{np}, \quad (3.6)$$

де I_1^{np} – прогнозований індекс зростання світових цін в кожному із років від дати укладення зовнішньоекономічного договору до дати відвантаження продукції експортером на адресу імпортера.

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

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

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

Коригувальний коефіцієнт K_9 розраховується за формулою:

$$K_9 = \alpha + \delta \cdot \frac{M_2}{M_1} + \gamma \frac{ЗП_2}{ЗП_1}, \quad (3.7)$$

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

$$K_{10} = \frac{K_{\text{грн}}^{\text{пост}}}{K_{\text{грн}}^{\text{пр}}}, \quad (3.8)$$

де $K_{\text{грн}}^{\text{пост}}$ – курс гривні, який прогнозується на дату, коли буде здійснена поставка продукції іноземним експортером на адресу українського імпортера згідно з укладеним зовнішньоекономічним контрактом;

$K_{\text{грн}}^{\text{пр}}$ – курс гривні, який прогнозується на дату укладення (підписання) зовнішньоекономічного договору (контракту).

14-й крок: для кожної пропозиції іноземного експортера-виробника (або наявного джерела інформації) розраховують так звану зведену ціну $\Pi_{\text{зв}(i)}$ продукції, яка може надійти на склад українського підприємства-імпортера цієї продукції.

Для цього користуються формулою:

$$\Pi_{\text{зв}(i)} = \Pi_{\text{грн}} \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot K_3 \cdot K_4 \cdot K_5 \cdot K_6(K_7) \cdot K_8(K_9) \cdot K_{10}, \quad (3.9)$$

де $\Pi_{\text{грн}}$ – ціна продукції в національній валюті (гривні), розрахована на дату фіксації ціни в наявному джерелі інформації, грн;

$K_1, K_2, K_3, K_4, K_5, K_6, K_7, K_8, K_9$ та K_{10} – коригувальні коефіцієнти, розраховані раніше в кроках 2 – 13.

Примітка. При використанні формули (3.9) враховуються лише ті коригувальні коефіцієнти, які дійсно є суттєвими для визначення зведеної ціни продукції і які мають достатній ступінь достовірності.

15-й крок: мінімальну із розрахованих зведених цін $\Pi_{\text{зв}(i)}$ беруть за базову ціну $\Pi_{\text{мін}}$, а продукцію цього іноземного експортера-виробника беруть за базу, яка буде використана для встановлення співвідношення технічних показників якості видів продукції, що аналізуються.

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

Для продукції іноземного експортера-виробника, чия продукція була обрана за базу, коригувальний коефіцієнт $K_{11} = 1$.

Для інших видів продукції коригувальний коефіцієнт K_{11} розраховується за формулою:

$$K_{11} = \left[\alpha \cdot \frac{A_2}{A_{\text{баз}}} + \beta \cdot \frac{B_2}{B_{\text{баз}}} + \gamma \cdot \frac{C_2}{C_{\text{баз}}} + \dots + \eta \cdot \frac{N_2}{N_{\text{баз}}} \right]^n, \quad (3.10)$$

де $A_2, B_2, C_2 \dots N_2$ – конкретні значення технічних показників якості продукції i -ого іноземного експортера-виробника;

$A_{\text{баз}}, B_{\text{баз}}, C_{\text{баз}} \dots N_{\text{баз}}$ – конкретні значення технічних показників якості продукції іноземного експортера-виробника, продукція якого була взята за базу;

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

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

Формула (3.10) використовується в тому випадку, коли збільшення значення певного технічного показника приводить до зростання якості продукції. Якщо ж зростання технічного показника призводить до зниження якості продукції, то в формулі (3.10) замість співвідношень $A_2/A_{\text{баз}}, B_2/B_{\text{баз}}, C_2/C_{\text{баз}}, N_2/N_{\text{баз}}$ тощо підставляються співвідношення $A_{\text{баз}}/A_2, B_{\text{баз}}/B_2, C_{\text{баз}}/C_2, N_{\text{баз}}/N_2$ тощо.

17-й крок: для кожної пропозиції іноземного експортера-виробника розраховують імпорتنу контрактну ціну продукції $\Pi_{\text{имп}(i)}$, що може надійти на склад українського підприємства-імпортера цієї продукції.

Для цього користуються формулою:

$$\Pi_{\text{имп}(i)} = \Pi_{\text{зв}(i)} \cdot K_{11}, \quad (3.11)$$

де $\Pi_{\text{зв}(i)}$ – зведена ціна продукції кожного із іноземних експортерів-виробників, що може надійти на склад українського імпортера, грн;

K_{11} – коефіцієнт коригування для продукції кожного із іноземних експортерів-виробників.

Продукція іноземного виробника, яка буде мати найменшу імпорتنу контрактну ціну $\Pi_{\text{имп}}$, є *найкращою* для придбання на зовнішньому ринку. Ця ціна є підставою для проведення ділових переговорів з іноземними експортерами-виробниками аналогічної продукції.

Нагадаємо, що застосування імпоротної контрактної ціни $\Pi_{\text{имп}}$ передбачає поставку експортером-виробником своєї продукції безпосередньо на склад українського підприємства-імпортера цієї продукції (так звана базова умова поставок товарів DDP).

Якщо базові умови поставки продукції від іноземного експортера українському імпортеру будуть іншими (див. практичне заняття 1), то вартість зовнішньоекономічного договору (контракту) може бути меншою, оскільки частину витрат з доставки продукції на свій склад буде нести українське підприємство. Але при цьому потрібно пам'ятати: імпортер (покупець) завжди має бути зацікавлений в якомога меншій ціні на продукцію, яку він планує купити (імпортувати).

3.2 Завдання для самостійного виконання

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

З метою вивчення ринкової ситуації було проаналізовано продукцію низки іноземних виробників А, В, С, D, E, F, з якими українське підприємство може укласти зовнішньоекономічні договори (контракти) на поставку потрібної продукції.

Результати аналітичної роботи, які були виконані українським імпортером продукції, наведено в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Початкова інформація для виконання завдання

Показники		Одиниця виміру	Продукція іноземних експортерів					
			A	B	C	D	E	F
I		2	3	4	5	6	7	8
1	Технічні показники якості продукції:	Зростання технічного показника свідчить про підвищення якості продукції						
	Перший показник	-	10	12	13	12	14	10
	Другий показник	-	6	5	6	5	6	8
	Третій показник	-	2,0	2,1	2,3	2,2	1,9	1,8
	Четвертий показник	-	6	5	4	7	9	6
	П'ятий показник	-	1,3	1,2	1,5	1,2	1,3	1,4
	Шостий показник	-	13	12	14	12	11	10
2	Питома вага технічних показників в якості продукції							
	Перший показник	у відн. одиницях	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
	Другий показник		0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25
	Третій показник		0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
	Четвертий показник		0,14	0,14	0,14	0,14	0,14	0,14
	П'ятий показник		0,12	0,12	0,12	0,12	0,12	0,12
	Шостий показник		0,19	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19
3. Джерела інформації про продукцію	-		Реальний контракт	Пропозиція виробника	Прейскурант	Реальний контракт	Пропозиція виробника	Прейскурант
4. Коригувальний коефіцієнт K_2	-	1,0	0,82	0,97	1,0	0,85	0,95	
5. Валюта, в якій зафіксована ціна продукції в наявному джерелі інформації	-	USD \$	EUR €	GBR £	RUB ₴	USD \$	EUR €	

Продовження таблиці 3.2

1	2	3	4	5	6	7	8
6. Ціна одиниці продукції в іноземній валюті, зафіксована в наявному джерелі інформації	-	10700	4600	9450	197000	10850	17500
7. Дата фіксації ціни у наявному джерелі інформації, де W – поточний рік, в якому студент виконує це завдання	-	1.01. W	1.01. (W - 1)	1.01. (W - 2)	1.01. W	1.01. (W - 2)	1.01. (W - 1)
8. Курс гривні, що діяв на дату фіксації ціни в наявному джерелі інформації	-	25,32	24,66	29,55	0,31	16,87	24,33
9. Можливий курс гривні на дату підписання зовнішньоекономічного договору (контракту)	-	1 \$ = 28,85 ₪ 1 € = 32,62 ₪ 1 £ = 34,83 ₪ 1 P = 0,47 ₪					
10. Обсяги поставки продукції, зафіксовані в наявних джерелах інформації	-	Великі	Середні	Малі	Середні	Малі	Середні
11. Коригувальний коефіцієнт K_4	-	1,15	1,21	1,04	1,09	1,0	1,11
12. Середньорічний індекс зростання світових цін на продукцію (з дати фіксації ціни на продукцію до дати можливого підписання договору)	-	1,09					

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

В таблиці 3.3 наведено дані щодо українських підприємств-імпортерів та їх намірів укласти зовнішньоекономічний договір на імпорт необхідної продукції.

Таблиця 3.3 – Початкова інформація для виконання завдання

Показники	Одиниця виміру	Українські підприємства-імпортери		
		«X»	«Y»	«Z»
1	2	3	4	5
1. Коефіцієнт нелінійної залежності між ціною і показниками якості продукції	n	1,0	1,0	1,0

Продовження таблиці 3.3

1	2	3	4	5
2. Дата можливого підписання контракту українським експортером	W	1.01 поточного року W, коли студент виконує це завдання		
3. Прогнозована дата поставки продукції іноземним експортером на адресу українського імпортера за підписаним контрактом	-	(W + 3)	(W+1)	(W + 2)
4. Можливість оплати продукції в кредит	-	Надається	Ні	Надається
5. Коригувальний коефіцієнт K_6	-	1,25	1,0	1,18
6. Необхідність авансових платежів	-	Не передбачена	Передбачена	Не передбачена
7. Коригувальний коефіцієнт K_7	-	1,0	0,85	1,0
8. Вид фіксації ціни в зовнішньоекономічному договорі	-	рухома	рухома	ковзна
9. Прогнозований середньорічний індекс зростання цін на продукцію (від дати підписання договору до дати відвантаження продукції)	-	1,06		
10. Додаткові значення для ковзної ціни:	-	-	-	$\alpha = 0,21$ $\delta = 0,27$ $\gamma = 0,52$
- можлива зміна індексу цін на матеріали, сировину з моменту підписання зовнішньоекономічного договору (контракту) до початку його виконання	$\frac{M_2}{M_1}$	-	-	1,14
- можлива зміна індексу заробітної плати з моменту підписання зовнішньоекономічного договору (контракту) до початку його виконання	$\frac{ЗП_2}{ЗП_1}$	-	-	1,05
11. Прогнозований курс гривні на момент відвантаження продукції іноземним виробником згідно з підписаним зовнішньоекономічним договором (контрактом)	-	1 \$ = 29,95 ₴ 1 € = 33,32 ₴ 1 £ = 35,03 ₴ 1 ₪ = 0,49 ₴		

В таблиці 3.4 наведена інформація щодо варіантів, які студент має взяти для опрацювання, тобто одного українського імпортера та трьох іноземних виробників, продукція яких береться для порівняння.

Таблиця 3.4 – Початкова інформація для виконання завдання

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

Керуючись інформацією, наведеною в таблицях 3.2, 3.3 та 3.4, потрібно:

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

2. Для кожного виду продукції іноземних виробників (експортерів), взятих для порівняння, розрахувати коригувальні коефіцієнти K_1, K_5, K_8 (або K_9, K_{10}).

3. Для продукції іноземних виробників (експортерів), взятої для порівняння, самостійно визначити коригувальний коефіцієнт K_3 (див. табл. 3.1).

4. Для кожного виду продукції іноземних виробників (експортерів), взятих для порівняння, вписати коригувальні коефіцієнти K_2, K_4, K_6 (або K_7).

5. Для кожної пропозиції іноземного виробника (експортера), вибраної для порівняння, розрахувати зведену ціну $C_{зв(i)}$.

6. Мінімальну зведену ціну одного із іноземних виробників взяти за базову $C_{мін}$.

7. Для продукції кожного із іноземних виробників, взятої для порівняння, розрахувати коригувальний коефіцієнт K_{11} .

8. Для продукції кожного із іноземних виробників, взятої для порівняння, розрахувати імпорту контрактну ціну $C_{імп(i)}$.

9. Визначити імпорту контрактну ціну, яка українським імпортером може бути взята за основу при укладанні зовнішньоекономічних договорів купівлі-продажу продукції.

10. Зроблені розрахунки звести в таблицю 3.5.

11. Зробити висновки.

Таблиця 3.5 – Прогнозування імпортової контрактної ціни

Показники	Одиниця виміру	Продукція першого іноземного виробника	Продукція другого іноземного виробника	Продукція третього іноземного виробника
1. Ціна $C_{ін}$	Іноземна валюта			
2. Ціна продукції $C_{грн}$	грн			
3. Коригувальний коефіцієнт K_1	-			
4. Коригувальний коефіцієнт K_2	-			
5. Коригувальний коефіцієнт K_3	-			
6. Коригувальний коефіцієнт K_4	-			
7. Коригувальний коефіцієнт K_5	-			
8. Коригувальний коефіцієнт K_6	-			
9. Коригувальний коефіцієнт K_7	-			
10. Коригувальний коефіцієнт K_8	-			
11. Коригувальний коефіцієнт K_9	-			
12. Коригувальний коефіцієнт K_{10}	-			
13. Ціна зведена $C_{зв(i)}$	грн			
14. Мінімальна ціна $C_{мін}$	грн			
15. Коригувальний коефіцієнт K_{11}	-			
16. Ціна $C_{імп(i)}$	грн			
17. Імпортна контрактна ціна $C_{імп}$	грн			

3.3 Питання для самоконтролю

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

2. З яких міркувань вибирається так звана «розрахункова точка» при прогнозуванні імпортової контрактної ціни?

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

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

4

ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ

Розрахунки за допомогою документарного акредитива у зовнішньоекономічній діяльності

Мета: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути навички застосування документарного акредитива у міжнародних розрахунках при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

4.1 Теоретична частина

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

Акредитив – розрахунковий грошовий документ, який містить доручення клієнта своєму банку сплатити певну суму коштів особі, на ім'я якої відкрито акредитив, за умови, що ця особа надасть відповідно до вимог акредитива визначені документи у встановлений термін.

Існує два основних типи акредитивів: грошовий та документарний.

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

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

Згідно з Указом Президента України «Про заходи щодо впорядкування розрахунків за договорами, що укладають суб'єкти підприємницької діяльності України» від 4 жовтня 1994 р. (№ 566/94), при здійсненні міжнародних розрахунків рекомендується застосовувати уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів.

В розрахунках за допомогою документарного акредитива беруть участь такі сторони:

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

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

в) *авізний банк* – проміжний банк, який бере участь в розрахунках. Цей банк розміщується в країні експортера, є кореспондентом банку-емітента і «авізує», тобто перевіряє справжність акредитива і пересилає його експортеру. Якщо авізний банк безпосередньо здійснює платіж на користь експортера або оплачує переказний вексель, то він називається *банком-платником*. Якщо авізний банк здійснює підтвердження (гарантію) оплати за акредитивом, то він називається *підтверджуючим банком*;

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

Особливості акредитивної форми оплати:

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

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

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

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

- оплата авізним банком поданих експортером документів означає передавання прав на володіння продукції від експортера імпортеру;

Існує багато видів акредитивів.

1. Так, за *ступенем покриття* акредитиви бувають покриті та непокриті. *Покриті* – це такі акредитиви, при відкритті яких для забезпечення платежу здійснюється депонування певної суми коштів на строк дії акредитива. Таке депонування здійснюється банком-емітентом за рахунок коштів імпортера (платника) або шляхом відкриття йому кредиту. Тобто, експортер в будь-який час на основі відповідних документів може отримати кошти за поставлені товари.

Непокриті – це такі акредитиви, коли депонування коштів для здійснення платежів не відбувається. Зрозуміло, що для експортера має сенс тільки покритий акредитив.

2. За *ступенем гарантії* акредитиви бувають підтверджені (гарантовані) та непідтверджені (негарантовані). *Підтверджені* (або *гарантовані*) – це такі акредитиви, оплата за якими підтверджується (гарантується) авізним (уповноваженим) банком. Для цього авізному (уповноваженому) банку надається право *безакцептно списувати суму акредитива* з відкритого в цьому банку рахунку банку-емітента. Якщо коштів на рахунку немає, то авізний банк відкриває банку-емітенту відповідний кредит. А останній, і собі, відкриває кредит платнику (імпортеру) для здійснення платежів на

адресу експортера. Зрозуміло, що гарантії платежу повинен забезпечити імпортер (покупець) продукції шляхом підписання з банком-емітентом відповідного договору гарантії.

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

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

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

Тобто, акредитивна форма розрахунків може застосовуватись у випадку, коли між банком-емітентом та авізним банком (який визначається експортером) встановлені кореспондентські відносини. Якщо їх немає, то банк-емітент може залучити для здійснення акредитивної форми розрахунків третій банк, з яким, з одного боку, банк-емітент має кореспондентські відносини, а з другого боку, цей третій банк має кореспондентські відносини з авізним банком. Такий третій банк називається *рамбурсним* банком. Зрозуміло, рамбурсним вибирається такий банк, з яким банк-емітент має надійний та позитивний досвід співробітництва.

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

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

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

4. *Подільний* – акредитив, яким передбачається виплата експортеру відповідно до договору певної суми коштів після кожної часткової поставки товару. Такий акредитив є досить гнучкою формою розрахунків і вигідний для експортера. *Неподільний* – акредитив, яким передбачається, що вся сума, яка належить експортерові, буде сплачена після завершення поставок товару або після останньої часткової поставки. Такий акредитив здебіль-

шого використовується при постачанні окремими партіями машин та обладнання, технологічно пов'язаного між собою.

5. *Переказний (трансферабельний)* – це такий акредитив, що дає змогу експортереві *передати повністю чи частково свої права* за акредитивом іншій стороні (індосатові), яка мусить дотримуватись термінів та умов акредитива для отримання платежу. Це робиться шляхом передавального напису (індосаменту) на акредитиві. Але щоб зробити акредитив переказним, експортер повинен домовитись з імпортером про те, що при відкритті акредитива така операція може бути зроблена

6. *Компенсаційний* – це другий акредитив, який відкривається на ім'я виробника продукції його посередником (який виступає у цьому випадку експортером) як гарантія покриття тієї самої угоди. У випадку, коли експортер є посередником між виробником продукції та імпортером, то з метою забезпечення додаткових гарантій для виробника експортер може доручити авізному банку відкрити другий акредитив на користь виробника, використовуючи для забезпечення зобов'язань акредитив, випущений імпортером на користь експортера (посередника).

7. *Акредитив з червоним застереженням (або червоною смугою)* – це такий акредитив, коли за дорученням імпортера банк-емітент уповноважує авізний банк надати експортеру грошовий аванс після надходження від останнього *письмового зобов'язання виставити документи*, що підтверджують факт відвантаження продукції. Тобто авізний банк надає аванс проти «зобов'язання експортера здійснити відвантаження продукції». Така ситуація може виникнути у випадку, коли експортеру потрібне додаткове фінансування для завершення виробництва певної продукції і її відвантаження імпортеру.

8. *Револьверний акредитив* – акредитив, який автоматично поновлюється після оплати імпортером чергової партії продукції, одержаної від експортера. Цей акредитив використовується для регулювання планованих відвантажень продукції протягом тривалого періоду без випуску нових акредитивів і регулює частоту відвантажень товару. Револьверні акредитиви можуть бути кумулятивними і некумулятивними. Для *кумулятивного акредитива* характерно, що, якщо поставки продукції і платежі протягом певного терміну були зроблені на меншу суму, ніж це було передбачено, то протягом наступного періоду поставки і платежі можуть бути збільшені на недоплачену суму. Для *некумулятивного акредитива* характерно, що, якщо поставки товару і платежі протягом певного терміну були зроблені на меншу суму, ніж це було передбачено, то протягом наступного періоду поставки і платежі можуть бути зроблені тільки в межах раніше обумовлених сум.

9. *Резервний акредитив* – означає зобов'язання банку-емітента оплатити вартість поставленої продукції в межах суми, вказаної в письмовій заяві експортера, в якій *констатується невиконання* імпортером його обов'яз-

ків. Резервний акредитив є різновидом банківської гарантії оплати експортеру за відвантажену продукцію.

10. Акредитиви можуть бути імпорнтні та експортні.

Імпорнтні – це такі акредитиви, які відкриваються українськими підприємствами, що здійснюють імпорт товарів, на користь іноземних експортерів. Банками-емітентами в цьому випадку виступають українські банки. Для відкриття акредитивів використовується українське законодавство. Українські імпортери мають наполягати на тому, щоб оплату за акредитивом здійснювали саме українські банки-емітенти. Це дасть змогу запобігти можливому заморожуванню валютних коштів українських підприємств на рахунках іноземних банків.

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

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

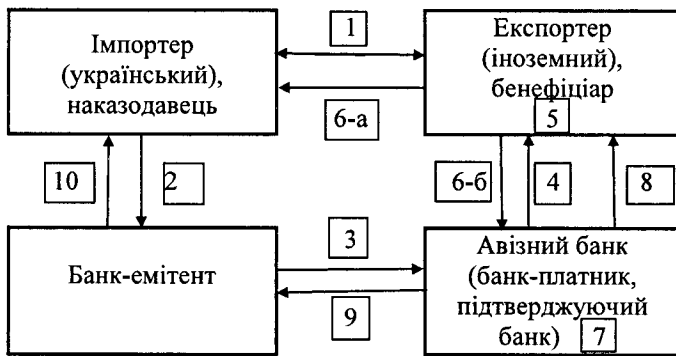


Рисунок 4.1 – Схема розрахунків за допомогою імпорнтного акредитива

1-й крок: укладення зовнішньоекономічного договору між іноземним експортером та українським імпортером на купівлю-продаж продукції, в якому зазначається, що розрахунки між сторонами будуть здійснюватися з використанням акредитивної форми розрахунків. В договорі визначається *вид акредитива*. Експортер може вимагати від імпортера відкриття акредитива на своє ім'я у вказаному ним банку.

Умови акредитива мають бути детально сформульовані, оскільки оплата за акредитивом здійснюється незалежно від договору купівлі-продажу продукції тільки на основі аналізу поданих експортером документів. Зокрема, потрібно визначити: а) коли імпортер має дати своєму банку інструкцію щодо відкриття акредитива (наприклад, за ... днів до відвантаження продукції; або через днів після підписання договору); б) коли експортер повинен повідомити імпортера про готовність продукції до відвантаження; в) які документи, що свідчать про відвантаження експортером продукції, мусить подати експортер в свій банк, щоб отримати плату за акредитивом; г) спосіб виконання акредитива: негайний платіж проти поданих документів, платіж з розстрочкою у погоджені строки тощо; інші умови, залежно від виду акредитива.

2-й крок: доручення (наказ) українського імпортера своєму банку (банку-емітенту) про відкриття акредитива. Для цього імпортер подає в свій банк заяву про відкриття на ім'я іноземного експортера документарного акредитива. Одна копія заяви імпортера на відкриття акредитива залишається в банку-емітенті в так званому *досьє акредитива*, а друга копія повертається імпортеру (наказодавцю) разом з випискою з особового рахунку як підтвердження відкриття акредитива.

3-й крок: відкриття банком-емітентом акредитива в авізному (іноземному) банку. Авізний банк має мати з банком-емітентом кореспондентські зв'язки. Якщо цього немає, то банк-емітент залучає для здійснення розрахунків інший банк (рамбурсний), який має з авізним банком кореспондентські зв'язки.

4-й крок: скерування авізним банком іноземному експортеру (бенефіціару) повідомлення про відкриття на його ім'я акредитива (або ще кажуть «авізування акредитива бенефіціару»). Авізний банк перевіряє за зовнішніми ознаками справжність акредитива та переправляє текст акредитива бенефіціару без будь-яких зобов'язань для себе.

5-й крок: перевірка акредитива експортером (бенефіціаром). Отримавши повідомлення про відкриття акредитива, експортер повинен детально перевірити його зміст: назви та адреси сторін договору; вид відкритого акредитива (покритий, підтверджений, безвідкличний і т. ін.); відповідність суми поставки й умов платежу; найменування продукції; термін дії акредитиву; інше.

Бенефіціар не зобов'язаний безапеляційно приймати акредитив. Виявивши в акредитиві невідповідності, бенефіціар має негайно пред'явити претензії безпосередньо покупцеві (імпортерові) й вимагати від нього внести відповідні зміни через банк-емітент. Тільки після погодження імпортера і його банку-емітента з пропонованими змінами в акредитиві вони набувають юридичної сили.

6-й крок: складається з двох подій: подія «6-а» – це відправлення продукції іноземним експортером українському імпортеру; подія «6-б» – пересилання експортером документів авізному банку для оплати.

Перед тим, як подати документи на оплату, експортер повинен переко-
нати, що вони за всіма пунктами відповідають умовам акредитива, оскі-
льки банк, приймаючи рішення про прийняття документів, дотримувати-
меться принципу строгої відповідності документів і термінів.

Принцип строгої відповідності документів полягає в тому, що банк повинен ретельно перевірити відповідність поданих документів умовам акредитива і може здійснювати оплату лише за повної відповідності доку-
ментів умовам акредитива. Тут доречно навести рішення одного з англій-
ських судів: «В операціях з документами немає місця для документів, які
приблизно такі ж або які так само є дійсними ...».

Принцип строгого дотримання термінів – необхідно, щоб вказана в акредитиві дата закінчення терміну для подання документів і крайній тер-
мін відвантаження були **обов'язково дотримані**. Якщо в акредитиві не
вказано кінцеву дату для подання документів, то вона настає одночасно з
датою закінчення терміну акредитива.

Якщо закінчення терміну акредитива припадає на неділю або святковий
день, то термін подання документів продовжується до наступного робочо-
го дня. Банки відхиляють транспортні документи, в яких вказано пізнішу
дату їх видачі, ніж дата терміну закінчення акредитива.

7-й крок: перевірка документів авізним банком. В цьому банку особлива
увага приділяється комплектності документів (відповідність переліку) та
щоб зазначені в документах реквізити (номер договору, номер рахунку,
дата відвантаження, місце призначення товару, місце його відвантаження
тощо) збігалися з відповідними умовами, зазначеними в акредитиві.

8-й крок: оплата документів. Якщо умови здійснення платежу передба-
чають «оплату проти поданих документів», то авізний банк здійснює опла-
ту бенефіціару суми, зазначеної в акредитиві. Зрозуміло, що такий платіж
може бути зроблений у випадку, коли в авізному банку депонована відпо-
відна сума коштів або цей банк дав відповідні гарантії оплати.

Якщо умови здійснення платежу передбачають «акцепт проти поданих
документів», то авізний банк здійснює акцепт поданого бенефіціаром пе-
реказного векселя та забезпечує його оплату в подальшому у певний тер-
мін.

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

10-й крок: пересилання банком-емітентом імпортеру оплачених доку-
ментів про відвантаження продукції експортером. Отримавши ці докумен-
ти, імпортер стає власником відвантаженої продукції.

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

Широке застосування документарного акредитива у зовнішньоекономічних договорах зумовлено:

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

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

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

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

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

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

Загалом, акредитивна форма розрахунків *найбільш вигідна для експортера*, бо це тверде і надійне забезпечення платежу, отриманого, як правило, в момент відвантаження продукції. Здійснення платежу за акредитивом практично не пов'язане зі згодою імпортера (покупця) на оплату продукції. Водночас, акредитив вважають найскладнішою формою розрахунків для експортера, оскільки отримання платежу пов'язане з правильним оформленням документів і своєчасним поданням їх у банк.

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

Зразок заяви українського імпортера, яку він має подати до свого банку (в нашому випадку – ПриватБанку) для відкриття на адресу іноземного експортера акредитива, наведено на рис. 4.2.

В заяві зазначаються:

- реквізити імпортера (наказодавця), бенефіціара (експортера), авізного та інших банків: повне найменування, поштова адреса, номер телефону;
- форма (вид) акредитива;
- дата відкриття акредитива;
- валюта і сума акредитива;
- термін дії акредитива та дата його закриття;
- документи, які повинен надати експортер авізному банку для отримання платежу. Серед них можуть бути: комерційні рахунки; коносаменти; автодорожні накладні; залізничні накладні; авіанакладні тощо;
- інші відомості (див. рис. 4.2).

**ЗАЯВА НА ВІДКРИТТЯ
ДОКУМЕНТАРНОГО АКРЕДИТИВА № _____**

Місце, дата відкриття	Просимо Вас відкрити документарний акредитив	Назва та реквізити банку-емітента. Наприклад, для ПриватБанку: Commercial Bank Privatbank 50 Naberezhnaya Pobedy 49094 Dnepropetrovsk, Ukraine Telex.: 143512 AVIZO UX SWIFT: PBANUA2X
-----------------------	--	--

Найменування та реквізити імпортера (наказодавця) _____

Найменування та реквізити експортера (бенефіціара) _____

Найменування та реквізити авізного банку (банку бенефіціара) _____

Валюта платежу _____

Сума платежу: _____

точно _____

+/- 10% _____

максимальна сума _____

(числом та літерами)

Форма (вид) акредитива

покритий

непокритий

підтверджений

непідтверджений

банк, що здійснює підтвердження _____

невідкличний

відкличний

трансферабельний

резервний

інше _____

Рисунок 4.2 – Форма заяви на відкриття документарного акредитива

Документи, які додаються до акредитива:

- переказний вексель (тратта) від «__»__200_р., термін сплати «__»__200_р.
- комерційний рахунок-фактура №__ від «__»__200_р., __ копій
- свідоцтво (сертифікат) про походження товару
- коносамент №__ від «__»__200_р. з повідомленням після прибуття
_____ (ім'я, адреса) з позначкою:

«фракт сплачений»

«фракт сплачується після прибуття»

- автодорожна накладна №__ від «__»__200_р, __ копій
- залізнична накладна №__ від «__»__200_р, __ копій
- авіанакладна №__ від «__»__200_р, __ копій
- пакувальна відомість (пакувальний аркуш)
- довідка про вагу товару
- страхове свідоцтво/поліс №__ від „__”__200_р. на страхову суму _____
- поштова квитанція на суму _____
- фітосанітарний аркуш, _____ копій
- сертифікат кількості, _____ копій
- сертифікат якості, _____ копій
- _____
- _____
- _____

Термін (період) подання документів:

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

Акредитив виконується:

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

Акредитив виконується способом:

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

Інструкції ПриватБанку зі здійснення платежу:

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

Дата та місце закінчення строку дії акредитива _____

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

Інструкції з транспортування товару:

Часткові відвантаження:

- дозволені
 недозволені

Перевантаження:

- дозволені
 недозволені

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

Транспортування до _____ (пункту)

Період відвантаження _____

Остання дата відвантаження _____

Назва товару _____

який поставляється згідно з контрактом № _____ від «__» _____ 200__ р.

Умови постачання

- FCA FAS FOB CFT CIF CIP DAF
 DDU _____

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

Витрати та комісії банків:

Комісії іноземних банків відносяться:

- на наш рахунок
 на рахунок бенефіціара

Комісії банка-емітента відносяться:

- на наш рахунок
 на рахунок бенефіціара

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

Кошти для відкриття акредитива:

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

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

Рисунок 4.2, аркуш 3

Інші інструкції:

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

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

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

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

Заповнюється банком

Позначка про відповідність зовнішньоекономічного договору валютному законодавству України

Дата

Підпис.....

Рисунок 4.2, аркуш 4

Наведений на рис. 4.2 зразок форми заявки на відкриття документарного акредитива належить до ПриватБанку. Інші банки можуть мати свою форму такої заяви.

4.2 Завдання для самостійного виконання

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

В таблиці 4.1 наведено початкову інформацію для виконання завдання.

Таблиця 4.1 – Початкова інформація для виконання завдання

Варіант	Сума акредитива, тис. грошових одиниць	Валюта	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	И
1	100	\$	1, 5	+	1	1	3	1, 3	Взуття	1
2	110±10%	€	1, 6	-	2	2	1	1, 4	Зерно	2
3	max. 1200	₽	2, 5	-	3	1	2	2, 3	Цегла	3
4	130 ± 5%	¥	2, 6	-	4	2	1	2, 4	Сіль	1
5	max. 140	£	3, 5	+	1	1	4	1, 3	Сорочки	2
6	150	\$	3, 6	-	2	2	1	1, 4	Цукор	3
7	160	€	1, 5	-	3	1	2	2, 3	Костюми	1
8	max. 1700	₽	1, 6	-	4	2	1	2, 4	Руда	2
9	180 ± 5%	¥	2, 5	+	1	1	5	1, 3	Шафи	3
10	190	₽	2, 6	-	2	2	1	1, 4	Спирт	1
11	200 ± 8%	\$	3, 5	-	3	1	2	2, 3	Стільці	2
12	max. 210	€	3, 6	-	4	2	1	2, 4	Олія	3
13	220	£	1, 5	+	1	1	3	1, 3	Столи	1
14	230 ± 8%	¥	1, 6	-	2	2	1	1, 4	Картопля	2
15	max. 240	₽	2, 5	-	3	1	2	2, 3	Зошити	3
16	300000	\$	2, 6	-	4	2	1	2, 4	Овочі	1
17	340 ± 8%	€	3, 5	+	1	1	4	1, 3	Книги	2
18	400	£	3, 6	-	2	2	1	1, 4	Вугілля	3
19	max. 430	¥	1, 5	-	3	1	2	2, 3	Олівці	1
20	500 ± 8%	₽	1, 6	-	4	2	1	2, 4	Асфальт	2
21	550	\$	2, 5	+	1	1	5	1, 3	Праски	3
22	max. 600	€	2, 6	-	2	1	1	1, 4	Автомобілі	1
23	670 ± 8%	£	3, 5	-	3	2	2	2, 3	Каучук	2
24	800	¥	3, 6	+	4	2	3	2, 4	Чай	3
25	max. 825	₽	1, 5	-	1	1	1	1, 3	Годинники	1
26	850 ± 8%	\$	1, 6	-	2	2	2	1, 4	Цукор	2
27	875	€	2, 5	-	3	2	1	2, 3	Кофе	3
28	max. 900	£	2, 6	+	4	1	4	2, 4	Принтери	1
29	925 ± 8%	¥	3, 5	-	1	1	1	1, 3	Комп'ютери	2
30	950	₽	3, 6	-	2	1	2	1, 4	Ковдри	3

Пояснення до таблиці 4.1 дивися в таблиці 4.2.

Таблиця 4.2 – Пояснення до таблиці 4.1

Позначення	Пояснення позначення	Пояснення інформації, яка міститься у цифрах
А	Вид акредитива	<ol style="list-style-type: none"> 1. Акредитив покритий 2. Акредитив непокритий 3. Акредитив підтверджений 4. Акредитив непідтверджений 5. Акредитив безвідкличний 6. Акредитив відкличний
Б	Наявність у складі документів векселя	«+» Наявність в документах, що надає бенефіціар, векселя
В	Спосіб перевезення вантажу	<ol style="list-style-type: none"> 1. Продукція перевозиться морським транспортом 2. Продукція перевозиться авіатранспортом 3. Продукція перевозиться автомобільним транспортом 4. Продукція перевозиться залізничним транспортом
Г	Штучний чи ваговий товар	<ol style="list-style-type: none"> 1. Товар штучний 2. Товар ваговий
Д	Спосіб виконання акредитива	<ol style="list-style-type: none"> 1. Шляхом оплати проти поданих документів негайно 2. Шляхом оплати проти поданих документів, але не пізніше ___ днів з дня подання 3. Шляхом акцепту векселя проти поданих документів з оплатою не пізніше ___ днів з дня після акцепту 4. Шляхом акцепту векселя проти поданих документів з оплатою не пізніше ___ днів після подання
Е	Вимоги до відвантаження (перевантаження) товару	<ol style="list-style-type: none"> 1. Часткові відвантаження дозволені 2. Часткові відвантаження недозволені 3. Перевантаження дозволені 4. Перевантаження недозволені
Ж	Вид продукції	Див. таблицю 4.1
И	Комісії та витрати банків	<ol style="list-style-type: none"> 1. Оплату витрат та комісійних здійснює наказодавець 2. Оплату витрат та комісійних здійснює бенефіціар 3. Оплату витрат та комісійних здійснюють обидві сторони

Керуючись інформацією таблиць 4.1 та 4.2, а також формою заяви документарного акредитива, наведеною на рис. 4.2, потрібно:

1. Скласти заяву українського імпортера на відкриття в українському банку (банку-емітенті) документарного акредитива.

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

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

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

4.3 Питання для самоконтролю

1. Поясніть суть акредитивної форми розрахунків.

2. Назвіть основні типи акредитивів та відмінності між ними.

3. Які сторони беруть участь в розрахунках за допомогою акредитива? Які функції виконують ці сторони?

4. Охарактеризуйте особливості акредитивної форми розрахунків.

5. Поясніть суть та відмінності між покритими та непокритими акредитивами.

6. Поясніть суть та відмінності між підтвердженими та непідтвердженими акредитивами.

7. Поясніть суть та відмінності між безвідкличними та відкличними акредитивами.

8. Які вимоги при оформленні акредитива має висувати та відстоювати український експортер, якщо він погодився на застосування документарного акредитива в міжнародних розрахунках?

9. Які вимоги при оформленні акредитива повинен висувати та відстоювати український імпортер, якщо він погодився на застосування документарного акредитива в міжнародних розрахунках?

10. Поясніть суть та відмінності між подільними та неподільними акредитивами.

11. Поясніть суть переказного (трансферабельного) та револьверного, акредитивів.

12. Поясніть суть акредитива з червоною смугою, компенсаційного акредитива, резервного акредитива.

13. Поясніть суть та відмінності між експортними та імпортерськими акредитивами.

14. Хто несе витрати за акредитивною формою розрахунків?

15. Наведіть та поясніть схему розрахунків при застосуванні імпортерського акредитива.

16. Назвіть переваги та недоліки акредитивної форми розрахунків для експортерів та імпортерів продукції.

Розрахунки за допомогою документарного інкасо
у зовнішньоекономічній діяльності

Мета: закріпити у студентів теоретичні знання суті документарного інкасо та розвинути практичні навички його застосування у міжнародних розрахунках при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

5.1 Теоретична частина

Інкасова форма розрахунків є однією з найстаріших форм банківських операцій.

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

В розрахунках за допомогою інкасо беруть участь такі сторони:

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

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

в) *інкасуєщий банк (або банк представник)* – банк (окрім банку-ремітента), який бере участь в здійсненні розрахунків між продавцем і покупцем (платником) і який безпосередньо робить подання платникові про здійснення ним оплати за відвантажену продавцем продукцію (або за виконані роботи);

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

При здійсненні розрахунків за допомогою інкасо використовуються такі документи:

- *фінансові*: векселі, чеки та інші документи, які використовуються для одержання грошового платежу;

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

Примітка. *Коносамент* – це документ, який видається перевізником вантажу його відправнику і який посвідчує прийняття вантажу до перевезення та містить зобов'язання перевізника доставити вантаж у пункт призначення і передати його отримувачу. Застосовується при перевезенні *вантажу морським транспортом*.

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

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

Особливості застосування міжнародного інкасо:

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

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

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

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

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

Чисте інкасо означає, що експортер передає банку-ремітенту разом з інкасовим дорученням тільки фінансові документи, а комерційні (транспортні накладні тощо) документи експортер безпосередньо пересилає імпортеру (платнику), минаючи банк. Ці документи називають такими, що «безпосередньо передаються». Імпортер стає власником продукції після оплати перевізнику вартості перевезень, тобто, ще до оплати (або акцепту) вартості самої продукції. Роль банку-ремітента полягає тільки в пересиланні фінансових документів (наприклад, векселя) інкасуємому банку для здійснення оплати продукції або акцепту векселя.

Документарне інкасо означає, що експортер передає банку-ремітенту разом з інкасовим дорученням всі необхідні фінансові і комерційні документи. Імпортер стає власником продукції тільки після оплати вартості продукції (або акцепту векселя) і отримання від інкасуємому банку відповідних комерційних документів.

Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 21.06.1995 року, № 444 «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті»

українським експортерам при здійсненні міжнародних розрахунків рекомендується застосовувати *документарне інкасо (з гарантією)*, а для українських імпортерів – *документарне інкасо*.

Схема розрахунків за допомогою міжнародного інкасо наведена на рис. 5.1.

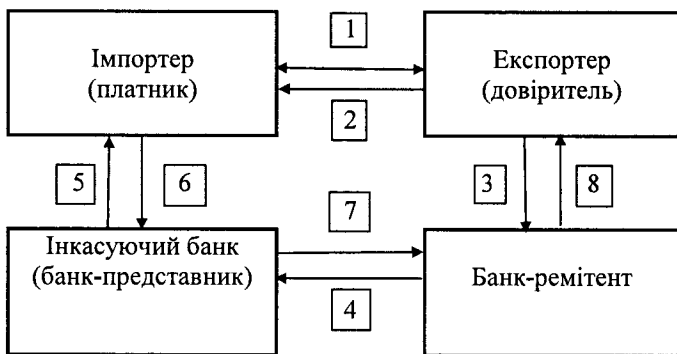


Рисунок 5.1 – Узагальнена схема розрахунків за допомогою інкасо

1-й крок: укладення зовнішньоекономічного договору між експортером та імпортером, в якому зазначається форма розрахунків. Якщо сторони погодились на розрахунки за допомогою міжнародного інкасо, то в договорі визначається тип інкасо (фінансове чи документарне), який буде застосовуватись, а також узгоджуються умови інкасо.

Є дві основні умови інкасо: «документи проти платежу» та «документи проти акцепту». Умова інкасо «документи проти платежу» або «Д/П» означає, що інкасуючий банк може вручити платнику комерційні документи на продукцію тільки після їх негайної оплати. Негайна оплата, згідно з міжнародними правилами, означає «найпізніше – при надходженні товару».

Якщо експортер не хоче довго чекати грошей, то він в інкасовому дорученні має вимагати «платежу після першого подання документів», а в договорі купівлі-продажу має міститися положення, згідно з яким інкасуючий банк має подати імпортерові (платникові) комерційні документи одразу після їх надходження в інкасуючий банк.

Умова «документи проти акцепту протягом днів після подання» або «Д/А протягом днів після подання» означає, що інкасуючий банк має без затримки вручити імпортеру (платнику) документи проти акцепту векселя, який подав експортер. У випадку акцепту векселя (*тобто, згоди імпортера на оплату векселя в майбутньому*) імпортер вступає у право володіння продукцією ще до оплати за цю продукцію. Сама ж оплата за продукцію буде здійснена імпортером (платником) так, як це зазначено в акцептованому ним векселі. Термін оплати за векселем становить, як правило, 30...180 днів після його подання для акцепту.

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

Зрозуміло, що з метою забезпечення надійності розрахунків експортер може вимагати від імпортера, щоб акцепт векселя був доповнений авалем інкасуємого або іншого першокласного банку.

Аваль – це поручництво, за яким аваліст (особа, яка поручилася), бере на себе відповідальність за оплату векселя будь-якою зобов'язаною за векселем особою. Аваль оформлюється написом «Вважати за аваль...», «Аваліст...» і т. ін. на лицьовій або зворотній стороні векселя чи на додатковому аркуші.

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

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

Інкасове доручення – це детальна інструкція, яку готує експортер (довіритель) для свого банку (банку-ремітенту) з вимогою отримати від імпортера грошові кошти (або акцептувати вексель) за поставлену продукцію. За українським законодавством до документів, які рекомендується додавати до інкасового доручення, відносяться документи, наведені в таблиці 5.1.

Таблиця 5.1 – Документи, що рекомендується додавати експортером та імпортером продукції до інкасового доручення

Для українського експортера	Для українського імпортера
У випадку поставки продукції	
1. Комерційний рахунок-фактура	1. Комерційний рахунок-фактура
2. Товаророзпорядчі документи (коносаменти, накладні, поштові квитанції тощо)	2. Товаророзпорядчі документи (коносаменти, накладні, поштові квитанції тощо)
3. Страховий поліс	3. Страховий поліс
4. Інші (наприклад, ліцензії тощо)	4. Інші
5. Безумовна та безвідклична гарантія банку про забезпечення платежу	-

Для українських експортерів продукції ці вимоги є обов'язковими, оскільки вони оформлюють інкасові доручення в українських банках. Для українських імпортерів ці вимоги є рекомендаційним, адже інкасові доручення іноземні експортери оформлюють в своїх банках за законами тих країн, де вони працюють.

Дуже важливо, щоб іноземний імпортер надав безумовну та безвідкличну гарантію забезпечення платежу українському експортерові від будь-якого банку, але краще – від інкасуємого.

Перед тим, як подати своєму банку інкасове доручення, експортер (довіритель) повинен перевірити повноту та правильність заповнення документів. Банк не повинен цього робити, його завдання полягає лише в пересиланні документів, а також у кваліфікованому та правильному виконанні інкасового доручення. Особливу увагу експортер (довіритель) повинен звернути на наявність передавальних написів (якщо вони потрібні) на зворотному боці документів, що передаються. Такий напис носить назву індо-самент.

Індосамент – передавальний напис на зворотному боці векселя, чека, коносаменту та інших цінних паперів, який засвідчує передання прав за цим документом від однієї особи до іншої. Наприклад, якщо у векселі зазначено: «20 січня 2020 року заплатіть проти цього векселя фірмі «АБВ» чи за наказом 200 тисяч гривень», то це означає, що платник (імпортер) має здійснити платіж у 200 тисяч грн фірмі «АБВ» або іншій особі, яка буде зазначена в наказі експортера.

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

Інкасове доручення, отримане від експортера, банк-ремітент реєструє в спеціальних журналах або електронним способом, форма яких залежить від практики певної країни. Оформлення отриманих документів банком-ремітент здійснює на основі чинних банківських інструкцій.

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

5-й крок: одержання інкасууючим банком інкасового доручення з відповідними документами та повідомлення платника про отримані документи. Таке повідомлення інкасууючий банк може зробити безпосередньо сам або через інший банк, який в цьому випадку буде називатись банком-представником. Зазвичай, *інкасууючий банк одночасно виступає і банком-представником.*

Повідомлення платника про надходження на його ім'я в банку відповідних документів здійснюється за допомогою авізо.

Авізо – офіційне поштове чи телеграфне повідомлення банку про те, що на ім'я платника надійшли відповідні документи, які він повинен оплатити. При бажанні платник може перевірити документи в банку-представнику. Видача документів платнику здійснюється банком-представником тільки у випадку здійснення платником необхідного платежу (або акцепту).

6-й крок: оплата (або акцепт векселя) вартості товару платником. В цьому випадку платник отримує від інкасууючого банку (банку-представника) документи на товар, передані експортером (тобто викону-

ється умова інкасо «Документи проти платежу» – Д/П або «Документи проти акцепту протягом днів після подання» – Д/А.

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

За інкасо «Документи проти акцепту» акцептований платником вексель залишається в інкасуєчому банку або повертається банку-ремітенту.

8-й крок: переказ банком-ремітентом грошей експортеру. Якщо платник акцептував вексель, що його виставив експортер, то банк-ремітент пересилає акцептований імпортером вексель довірителю (експортеру). Останній може дисконтувати його (тобто, продати) або отримати належну суму при настанні терміну платежу за цим векселем.

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

Як компенсацію за послуги при здійсненні документарного інкасо банк-ремітент та інкасуєчий банк (а також банк-представник, якщо він є), нараховують комісійні. За міжнародною практикою *оплату комісійних та інших витрат* здійснює експортер (довіритель), хоча в зовнішньоекономічному договорі сторони можуть визначити й інший порядок оплати комісійних та інших витрат, наприклад, солідарну оплату витрат експортером та імпортером.

Переваги документарного інкасо для експортера:

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

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

в) зручність, оскільки не потребує значних витрат часу та зусиль для одержання платежу чи акцепту векселя імпортером (платником).

Недоліки документарного інкасо для експортера:

а) можлива затримка чи повільне надходження платежу від імпортера;

б) можливі додаткові витрати, спричинені неплатежем за товар чи відмовою від акцепту векселя імпортером. Це можуть бути витрати за понадлімітне знаходження товару на складі, витрати за повернення товару експортеру (у випадку неналежної якості товару тощо) Якщо імпортер відмо-

вився від оплати товару чи акцепту векселя, банк не несе за це відповідальності, а законодавство не передбачає примусового стягнення інкасо.

Тому форма розрахунків за допомогою документарного інкасо несе для експортера певні загрози, оскільки він спочатку відвантажує продукцію, потім передає документи в банк і вимушений очікувати виконання покупцем (імпортером) своїх зобов'язань з оплати продукції. Для зменшення ризику неплатежу експортер повинен наполягати на наданні імпортером банківської гарантії платежу на користь експортера, яка забезпечить платіж у випадку нездатності імпортера оплатити вартість відвантаженої продукції у певний строк. Імпортер може надати гарантію будь-якого банку, але краще – інкасуючого банку.

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

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

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

а) реквізити банку-ремітенту: повне найменування, поштову адресу, номер телефону, електронну адресу і т. ін.;

б) реквізити експортера (довірителя): повне найменування, поштову адресу, номер телефону, електронну адресу і т. ін.;

в) реквізити імпортера (платника): повне найменування, поштову адресу, номер телефону, електронну адресу і т. ін.;

г) суму і валюту, що мають бути інкасовані;

д) умови видачі платнику документів: «проти платежу» Д/П або «проти акцепту» Д/А;

е) умови, на яких має бути зроблений платіж:

- негайно;

- після першого подання документів;

- не пізніше днів після подання документів;

- інше;

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

и) порядок стягнення комісійних та витрат з інкасо. За відсутності вказівок банк-ремітент стягує з експортера комісійні та витрати з інкасо, які зараховуються на рахунок банку-ремітента та інкасуючого банку.

к) можливість заяви інкасуючим банком протесту в разі несплати за поставлену продукцію або неакцепту виставленого векселя;

л) необхідність повідомлення експортера інкасуючим банком через банк-ремітент про відмову в оплаті товару (або акцепті векселя) з боку платника;

м) можливість заяви інкасуючим банком протесту в разі несплати платником акцептованого векселя;

н) інші;

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

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

Рисунок 5.2 – Форма інкасового доручення, яку складає експортер продукції на ім'я свого банку (банку-ремітента)

Документи, які додаються до доручення:

- переказний вексель (тратта) від «__»__200__р., термін сплати «__»__200__р.
- комерційна накладна №__ від «__»__200__р.
- свідоцтво про походження товару
- дублікат транспортної накладної №__ від «__»__200__р.
- коносамент №__ від «__»__200__р.
- пакувальна відомість
- довідка про вагу товару
- страхове свідоцтво/поліс №__ від «__»__200__р.
- поштова квитанція на суму _____
- накладна про повітряне перевезення №__ від «__»__200__р.
- свідоцтво про прийняття товару до відправлення №__ від «__»__200__р.

Видати документи платнику тільки:

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

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

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

У випадку акцепту векселя платником:

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

Витрати з інкасо оплачуються:

- платником
- довірителем (принципалом)

Інкасові витрати Ваших кореспондентів відносяться:

- на рахунок платника
- на рахунок довірителя

У разі відмови від оплати Ваших витрат платником:

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

Сума інкасування підлягає переказу:

- авіапоштою
- телексом
-

Рисунок 5.2, аркуш 2

Загальні положення:

Це інкасо підпорядковано «Уніфікованим правилам з інкасо» (редакція 1995 р.).
Публікація № 522 Міжнародної торгової палати

Інші інструкції:

Ми доручаємо Вам інкасувати зазначену в дорученні суму і спрямувати подані Вам документи згідно з цими інструкціями. Ми розуміємо, що це інкасове доручення буде виконане Вами на наш ризик.

Ми даємо вам повноваження самостійного вибору інкасуючого банку.

Ми не будемо висувати претензії до Вас, якщо інша сторона, до послуг якої для виконання наших інструкцій Ви звернулися, не виконає повністю або частково передані Вами інструкції, навіть якщо така особа вибрана Вами самостійно.

Ми звільняємо Вас і Ваших контрагентів від будь-якої відповідальності відносно форми, достатності, акуратності, унікальності, справжності будь-яких документів, а також за опис, кількість, вагу, якість, стан, пакування, доставлення, вартість і наявність товару, поданого в будь-яких документах, що Вам надаються

Додаткові інструкції:

Інкасуючий банк має право видати документи платнику проти внесення вартості товару в місцевій валюті

Інкасуючий банк має право видати документи платнику проти внесення вартості товару в місцевій валюті, однак за умови, що платником буде взято безвідзивні зобов'язання прийняти на свій рахунок витрати, зумовлені можливою різницею в обмінному курсі

Директор довірителя (експортера).....(підпис, ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер (підпис, ініціали, прізвище)

Печатка

Заповнюється банком

Прийнято у відділі документарних операцій

Дата

Підпис.....

Рисунок 5.2, аркуш 3

5.2 Завдання для самостійного виконання

Український експортер уклав зовнішньоекономічний договір купівлі-продажу продукції, згідно з яким він повинен виготовити та відправити за кордон певну продукцію. Сторони домовились, що оплата за відвантажену продукцію буде зроблена шляхом застосування документарного інкасо.

В таблиці 5.2 наведено початкову інформацію для виконання завдання. Серед позначень: «А» – адреса відвантаження товару; «Б» – наявність (відсутність) у складі документів векселя; «В» – спосіб перевезення вантажу; «Г» – штучний чи ваговий товар; «Д» – умови інкасо; «Е» – сторона, що здійснює оплату витрат з інкасо.

Таблиця 5.2 – Початкова інформація для виконання завдання

Варіант	Сума інкасо	Валюта	А	Б	В	Г	Д	Е
1	100000	\$	1	+	1	1	Д/А	2
2	110000	€	2	-	2	2	Д/П	1
3	120000	₽	3	+	3	1	Д/А	2
4	130000	¥	1	-	4	2	Д/П	1
5	140000	£	2	+	1	1	Д/А	2
6	150000	\$	3	-	2	2	Д/П	2
7	160000	€	1	+	3	1	Д/А	1
8	170000	₽	2	-	4	2	Д/П	1
9	180000	¥	3	+	1	1	Д/А	2
10	190000	£	1	-	2	2	Д/П	2
11	200000	\$	2	+	3	1	Д/А	2
12	210000	€	3	-	4	2	Д/П	1
13	220000	₽	1	+	1	1	Д/А	2
14	230000	¥	2	-	2	2	Д/П	1
15	240000	£	3	+	3	1	Д/А	2
16	300000	\$	1	-	4	2	Д/П	1
17	340000	€	2	+	1	1	Д/А	2
18	400000	₽	3	-	2	2	Д/П	1
19	430000	¥	1	+	3	1	Д/А	2
20	500000	£	2	-	4	2	Д/П	2
21	550000	\$	3	+	1	1	Д/А	1
22	600000	€	1	-	2	1	Д/П	2
23	670000	₽	2	+	3	2	Д/А	1
24	800000	¥	3	+	4	2	Д/А	2
25	825000	£	1	-	1	1	Д/П	1
26	850000	\$	2	+	2	2	Д/А	2
27	875000	€	3	-	3	2	Д/П	2
28	900000	₽	1	+	4	1	Д/А	1
29	925000	¥	2	-	1	1	Д/П	2
30	950000	£	3	+	2	1	Д/А	1

Таблиця 5.3 – Пояснення до таблиці 5.2

Позначення	Пояснення позначення	Пояснення інформації, яка міститься у цифрах
1	2	3
А	Вид відвантаження товару	1. Товар відвантажується на адресу імпортера 2. Товар відвантажується на адресу банку платника 3. Товар відвантажується на адресу третьої особи
Б	Наявність у складі документів векселя	«+» Наявність в документах, що надає експортер, векселя

Продовження таблиці 5.3

1	2	3
В	Спосіб перевезення вантажу	1. Товар перевозиться морським транспортом 2. Товар перевозиться авіатранспортом 3. Товар перевозиться автомобільним транспортом 4. Товар перевозиться залізничним транспортом
Г	Штучний чи ваговий товар	1. Товар штучний; 2. Товар ваговий
Д	Умови інкасо	«Д/П» або «Д/А»
Е	Сторона, що здійснює оплату витрат з інкасо	1. Оплату витрат та комісійних здійснює платник (імпортер). 2. Оплату витрат та комісійних здійснює (довіритель) експортер

Керуючись таблицями 5.2 та 5.3, а також зразком форми інкасового доручення, наведеним на рис. 5.2, потрібно:

1. Скласти інкасове доручення українського експортера своєму комерційному банку для здійснення операції інкасо.
2. Назву довірителя та його реквізити; назву платника, країну його знаходження та реквізити визначити самостійно.
3. Зміст окремих складових інкасового доручення визначити самостійно, виходячи із власних міркувань (інтересів експортера продукції).
4. При захисті роботи пояснити, чому були зроблені саме такі інструкції для здійснення операції інкасо.

5.3 Питання для самоконтролю

1. Поясніть суть міжнародних інкасових операцій.
2. Які нормативні документи регулюють інкасові розрахунки? Чи використовують їх в Україні?
3. Охарактеризуйте основні типи інкасо. Чим вони різняться?
4. Які сторони найчастіше беруть участь в інкасо?
5. Чим різняться умови інкасо Д/П та Д/А?
6. Охарактеризуйте зміст інкасового доручення.
7. Обґрунтуйте зручність використання інкасової форми розрахунків з позиції експортера.
8. Обґрунтуйте зручність використання інкасової форми розрахунків з позиції імпортера.
9. Назвіть переваги та недоліки інкасової форми розрахунків для експортера.
10. Назвіть переваги та недоліки інкасової форми розрахунків для імпортера.
11. Які документи доцільно додавати до інкасового доручення?
12. Поясніть різницю між чистим та документарним інкасо.
13. Дайте означення понять «коносамент», «аваль», «індосамент».
14. Яким чином здійснюється документооборот при застосуванні міжнародного (документарного) інкасо?
15. Чому українське законодавство передбачає застосування для українських експортерів документарного інкасо (з гарантією)?

Розроблення зовнішньоекономічного договору
купівлі-продажу товарів

Мета: закріпити у студентів теоретичні знання та дати практичні навички з розроблення зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу товарів та послуг.

6.1 Теоретична частина

Зовнішньоекономічний договір купівлі продажу товарів – це документально оформлена домовленість (угода) між двома або більше особами, що є суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності різних країн, в якій сторони (контрагенти) виявили згоду діяти спільно в інтересах загальної справи щодо виготовлення, поставки, купівлі, продажу певних товарів, послуг та інших матеріальних цінностей і взяли на себе відповідні зобов'язання та відповідальність.

Зовнішньоекономічний договір – це нормативний документ, положень якого сторони мають неухильно дотримуватись. Беззаперечною особливістю зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу товарів є наявність *переходу прав власності на товар від продавця (експортера) до покупця (імпортера)*. Зокрема, одна сторона договору (продавець, експортер) завжди зобов'язується доставити та передати товар у власність покупцеві, а інша сторона (покупець, імпортер) зобов'язується прийняти товар і заплатити за нього обумовлену ціну.

Світова спільнота здійснює правове регулювання міжнародної купівлі-продажу товарів. Найпоширенішою є так звана Віденська конвенція ООН «Про договори міжнародної купівлі-продажу». Ця Конвенція була підписана у Відні в 1980 році і набрала чинності з 1 січня 1988 року. В Україні положення Конвенції діють з 1 лютого 1991 р.

За Віденською конвенцією, експортер (*продавець*) зобов'язаний:

а) передати покупцю або іншій уповноваженій особі за договором товар і всі документи, що належать до товару, в пункті і у терміни, обумовлені в договорі; б) передати право власності на товар.

Імпортер (покупець) зобов'язаний:

а) прийняти товар; б) сплатити за нього ціну, узгоджену сторонами.

Разом з тим, Віденська конвенція носить так званий диспозитивний характер. Це означає, що вона жодною мірою не покликана примусово встановлювати єдині стандарти для договорів купівлі-продажу товарів. Сторони зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу можуть відійти від будь-якого положення Конвенції або навіть від Конвенції в цілому. Мета Конвенції – зменшити можливі спори, непорозуміння, труднощі, викликані розбіжностями у правових системах різних країн. Наприклад, якщо сторо-

ни в переговорах не можуть вирішити, яке право буде застосоване до їхньої угоди, вони можуть використовувати Віденську конвенцію.

Українські експортери та імпортери продукції в своїй практичній роботі повинні користуватись:

а) законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (від 16.04.1991 р.) з урахуванням міжнародних договорів, які підписала Україна;

б) Указом Президента України «Про заходи щодо впорядкування розрахунків за договорами, що укладають суб'єкти підприємницької діяльності України» (від 4.10.1994 р.);

в) Указом Президента України «Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів» (від 4.10.1994 р.);

г) Постановою Кабінету Міністрів України «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті» (від 21.06.1995 р.);

д) Положенням «Про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)», затвердженим Наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України 6 вересня 2001 р., та іншими чинними нормативними документами.

В практиці міжнародної торгівлі широко використовуються різні типові форми договорів (контрактів). Мета типових договорів (контрактів) – спростити процедуру підписання зовнішньоекономічних договорів, оскільки складання будь-якого договору – це кропітка робота, яка потребує значних витрат зусиль, часу та коштів. Тому ділові люди здавна прагнули уніфікувати та стандартизувати зовнішньоекономічні договори (контракти).

Типовий зовнішньоекономічний договір (контракт) – це розроблений відповідно до встановлених правил документ, який містить ряд уніфікованих умов, прийнятих в практиці міжнародної торгівлі, тобто наперед узгоджених, типових умов. Типові контракти складаються на бланках, виготовлених типографським способом і можуть бути трьох основних форм.

Перша форма типового договору (контракту) передбачає, що статті договору, які містять в собі загальні умови купівлі-продажу товарів, друкуються типографським способом, а ті статті, які потребують уточнення та узгодження, подаються у вигляді пропусків, які заповнюються (дописуються) сторонами під час узгодження умов договору (наприклад, ціна товару, умови поставки тощо).

Друга форма типового договору (контракту) відрізняється тим, що статті, які містять в собі загальні умови, друкуються на звороті договору (контракту), а статті, умови яких потребують узгодження та уточнення, друкуються на лицьовій стороні договору (контракту).

Третя форма типового договору (контракту) передбачає, що загальні умови купівлі-продажу не викладаються, оскільки вони вже давно наперед узгоджені і на них робиться посилання на зворотній стороні аркушу з текстом договору. На лицьовій стороні аркуша договору друкується мінімум 3–4

статті, умови яких потребують узгодження й уточнення. Наприклад, в типових контрактах, розроблених Асоціацією експортерів бразильської кави вже заздалегідь узгоджені всі статті, окрім трьох, які узгоджуються сторонами додатково.

Зовнішньоекономічні договори мають певні відмінності від договорів купівлі-продажу товарів, які укладаються на внутрішньому ринку.

По-перше, якщо внутрішня купівля-продаж товарів регулюється нормативними актами однієї держави, то міжнародна торгівля регулюється міжнародними угодами, національним законодавством кожної із країн, суб'єкти якої укладають договір купівлі-продажу, а також загально-визнаними в світі торговими звичаями та традиціями.

По-друге, принципове значення має місце підписання договору. Права та обов'язки сторін договору купівлі-продажу товарів визначаються законодавством тієї країни, яку *сторони обрали за погодженістю* і яка позначена як *місце підписання договору*. Причому місце підписання договору, яке зазначено в тексті договору, необов'язково має відповідати місцю його фактичного підписання. Тобто сторони можуть укласти і підписати договір в одній країні, а в тексті договору за взаємною згодою зазначити іншу країну, законодавством якої вони будуть керуватись при виконанні умов договору.

Українські експортери та імпортери продукції повинні пам'ятати:

а) що в українському законодавстві висуваються вимоги, щоб зовнішньоекономічний договір *обов'язково* був укладений в письмовій формі;

б) договір вважається чинним, якщо він підписаний суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності, який має право підпису (зазвичай, це керівник підприємства або його представник, який має відповідні довіреності на право підпису такого договору);

в) якщо договір складається із декількох сторінок, то бажано, щоб кожна сторінка договору була підписана обома сторонами угоди;

г) зазвичай підписи осіб, що підписали договір, скріплюються діловими печатками сторін договору. Така вимога не є обов'язковою, однак *рекомендується* скріплювати примірники договору печатками, оскільки їх наявність підсилює правову надійність договору. Відтиском печатки засвідчується підпис особи, що підписала цей договір;

д) за відсутності у зовнішньоекономічному договорі посилань на місце підписання договору та на норми права, яке має застосовуватись, застосовується право країни, яка є:

- продавцем – у договорі купівлі-продажу товарів;
- комітентом – у договорі комісії;
- консигнатором – у договорі консигнації;
- довірительом – у договорі доручення;
- перевізником – у договорі перевезення;
- експедитором – у договорі транспортно-експедиційного обслуговування;

- страхувачем – у договорі страхування;
- кредитором – у договорі кредитування;
- дарувальником – у договорі дарування;
- поручителем – у договорі поруки тощо.

При укладенні зовнішньоекономічних договорів українські експортери та імпортери повинні дотримуватись таких правил:

а) перед початком ділових переговорів чітко визначити та сформулювати мету, завдання, етапи, строки реалізації майбутньої зовнішньоекономічної угоди тощо;

б) готувати проект зовнішньоекономічного договору самостійно, а не доручати це контрагенту;

в) ніколи не підписувати договір без візування його юристом та іншими фахівцями (включно незалежних консультантів);

г) не допускати двоякості висловлювань, розпливчастості фраз, нечіткості при формулюванні тексту договору. В договорі має значення кожна буква та кожна кома.

6.2 Зміст зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу товарів

Всі зовнішньоекономічні договори (контракти) за своїм змістом індивідуальні, але за структурою схожі. За чинними нормативними актами України (див. Положення «Про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)», затверджене Наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України 6 вересня 2001 р.) в зовнішньоекономічному договорі купівлі-продажу товарів мають бути присутні такі розділи (статті).

1. Назва, номер договору, дата та місце підписання.
2. Преамбула.
3. Предмет договору.
4. Кількість та якість товару.
5. Базові умови поставки товарів.
6. Ціна та загальна вартість договору.
7. Умови платежів.
8. Умови приймання-здавання товару.
9. Пакування та маркування.
10. Форс-мажорні обставини.
11. Санкції та рекламації.
12. Врегулювання спорів в судовому порядку.
13. Місцеперебування, поштові та платіжні реквізити сторін.

За домовленістю сторін у договорі можуть визначатись додаткові умови: страхування; гарантії якості; умови залучення субвиконавців (агентів, перевізників); норми навантаження; умови передавання технічної документації; порядок сплати податків, митних зборів; різного роду застереження; момент початку дії договору; кількість підписаних примірників договору; можливість та порядок внесення змін до умов договору та інші.

Розглянемо зміст деяких статей докладніше.

6.2.1 Преамбула

У преамбулі дається повне найменування сторін – учасників зовнішньоекономічного договору, під якими вони офіційно зареєстровані, з зазначенням країни, скорочене визначення сторін як контрагентів («Продавець», «Покупець», «Замовник», «Постачальник» тощо) та найменування документів, якими керуються контрагенти при укладенні договору (статут підприємства, установчий договір тощо).

6.2.2 Предмет договору

У цьому розділі визначається, який товар один з контрагентів зобов'язаний поставити (здійснити) іншому із зазначенням його точного найменування, марки, сорту тощо. У випадку бартерного (товарообмінного) договору визначається також точне найменування (марка, сорт) зустрічних поставок.

Якщо товар потребує більш детальної характеристики або номенклатура товарів досить велика, то все це вказується у додатку (специфікації), який має бути невід'ємною частиною договору, про що робиться відповідна позначка у тексті договору.

6.2.3 Кількість та якість товару

У цьому розділі визначається залежно від номенклатури одиниця виміру товару, прийнята для товарів такого виду (тонни, кілограми, штуки тощо), його загальна кількість та якісні характеристики.

Потрібно пам'ятати, що в різних країнах використовуються різні системи мір. Більш того, одна і та ж одиниця виміру товару в різних країнах має різне значення. Наприклад, в США 1 бушель для виміру вівса становить 14,515 кг, а в Канаді – 15,422 кг. Один мішок кави в Мексиці та Перу становить 60 кг, а на Кубі – 90 кг. Метрична тонна дорівнює 1000 кг, американська (коротка) тонна – 907 кг, англійська (довга) тонна – 1016 кг.

Кількість товару може бути:

- а) твердо зафіксована, наприклад, 10 тонн;
- б) зафіксована в певних межах, наприклад, $\pm 10\%$;
- в) зафіксована зі словом «близько»;
- г) з обумовленням, долучається чи не долучається вага упаковки до ваги товару тощо.

Якість товару може бути визначена одним із таких способів:

- а) за стандартами конкретної країни або міжнародними стандартами;
- б) за погодженням між сторонами угоди сертифікатом;
- в) за зразком. В цьому випадку для здійснення угоди вибирається три зразки: один зберігається у експортера (продавця), другий – у імпортера (покупця), третій – в будь-якій визнаній міжнародній організації (наприклад, у торгово-промисловій палаті);

- г) за складом окремих речовин в товарі (наприклад, певний процент марганцю в руді);
- д) за виходом готової продукції (наприклад, пряжі із вовни);
- е) за описом (наприклад, для автомобілів);
- ж) за попереднім оглядом (для товарів, що реалізуються зі складів);
- к) способом «*telle-guelle*» (товар такий, який він є), наприклад вугілля;
- л) без гарантій продавця за якість товару тощо.

При визначенні якості товару зазвичай використовується одночасно декілька із названих способів.

6.2.4 Базисні умови поставки товарів

У цьому розділі вказується вид транспорту та базисні умови поставки (згідно з «Міжнародними правилами інтерпретації комерційних термінів» або так званими Правилами «Інкотермс-2000»), які визначають обов'язки контрагентів і встановлюють момент переходу ризиків втрати товарів від однієї сторони до іншої.

Основою правил «Інкотермс-2000» є так звані *базисні умови поставки товарів*, яких налічується тринадцять: EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, DEQ, DDU, DDP (дивися практичне заняття 1).

Користування контрагентами Міжнародними правилами «Інкотермс-2000» здійснюється за двома схемами.

Перша схема передбачає, що у випадку, коли сторони зробили посилання на ці правила, вони мають користуватись ними повною мірою. В цьому випадку в договорах має бути зроблений запис такого типу: «При тлумаченні цього договору мають місце умови «Інкотермс-2000».

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

6.2.5 Ціна та загальна вартість договору

У цьому розділі визначається *ціна одиниці товару, загальна вартість договору та валюта платежів*.

Якщо згідно з договором поставляються товари різної якості та асортименту, ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного виду, сорту, марки тощо, а окремим пунктом договору вказується його загальна вартість. Цінові показники можуть бути вказані також у додатках (специфікаціях), на що робиться посилання у тексті договору.

У бартерному договорі загальна вартість товарів, що експортуються, та загальна вартість товарів, що імпортуються за цим договором, окрім того, зазначаються у доларах США.

Існує чотири способи фіксації ціни товарів в договорах:

- а) тверда ціна, яка не підлягає змінам;
- б) ціна з наступною фіксацією, тобто зазначається дата фіксації ціни;
- в) рухома ціна, яка фіксується на певну дату із застереженням, що в разі змін світових цін на аналогічні товари, ця ціна також буде пропорційно змінена;
- г) ковзна ціна, яка фіксується на певну дату із застереженням, що в разі зміни світових цін на сировину, матеріали, комплектуючі вироби, заробітна плата тощо ця ціна також буде змінена (за погодженою формулою).

Досить часто при встановленні в договорі ціни товару, особливо в умовах жорсткої конкуренції, експортер (продавець) надає імпортеру певні пільги у вигляді знижок з ціни товару. До основних видів знижок належать: спеціальні; загальні; прогресивні; дилерські; бонусні; сезонні; «сконто» та інші.

Спеціальні знижки надаються привілейованим покупцям, у замовленнях яких експортери (продавці) зацікавлені найбільше. В цьому випадку у тексті зовнішньоекономічного договору надання спеціальної знижки фіксується так: «Ціна одиниці товару становить 1000 доларів США, але експортер (продавець) надає покупцеві знижку у розмірі 10% із кожного виробу, і кінцева ціна товару становить 900 доларів. Вказана знижка дійсна тільки для умов цього договору». Це означає, що інший покупець не може посилатися на цю угоду, як на прецедент у встановленні ціни.

Загальні (прості) знижки нараховуються з преїскурантних або довідкових цін. Розміри цих знижок залежать від різних обставин і можуть сягати від 5% (сировина) до 20% (серійні машини й обладнання).

Прогресивні (оптові) знижки – це знижки за кількість. Вони застосовуються для покупців, що здійснюють серійні замовлення продукції експортера і можуть досягати 10%.

Дилерські знижки надаються експортерами (продавцями) своїм постійним представникам та посередникам при продажі автомобілів, стандартного обладнання, оргтехніки і становлять до 15% ціни, за якою самі експортери реалізують товари у роздріб.

Бонусні знижки (або знижки за оборот) надаються експортерами (продавцями) своїм постійним агентам за реалізацію певної (значної) кількості товару. Величина бонусних знижок може досягати (5-25)% від ціни товару.

Сезонні знижки використовуються при продажі товару поза сезоном. Їх величина залежить від характеру товару.

Знижки «сконто» – це знижки за розрахунок готівкою (тобто за здійснення готівкового платежу на ім'я експортера). Їх розмір відповідає величині позичкового процента на грошовому ринку у цей момент часу. У зовнішньоекономічному договорі знижка «сконто» фіксується так: «Ціна товару – 2000 євро, при оплаті протягом одного тижня – знижка 4%».

6.2.6 Умови платежів

В цій статті зазначаються валюта платежу, терміни платежів, способи платежу, форми розрахунків.

Валютою платежу в зовнішньоекономічному договорі може бути валюта країни-експортера, країни-імпортера чи третьої країни. Валюта платежу може збігатись або не збігатись з валютою, в якій визначена ціна товару. В цьому випадку в договорі необхідно вказати курс, за яким ціна валюти буде переведена у валюту платежу.

Терміни платежу визначають моменти часу, в які імпортер (покупець) повинен здійснити перерахування коштів на ім'я експортера (продавця). Якщо терміни не зазначаються, то, згідно з Віденською конвенцією, покупець повинен заплатити ціну, коли продавець передає йому або сам товар, або товаросупровідні (відвантажувальні) документи. В договорі можуть бути визначені й інші терміни платежу.

До основних *способів платежу* відносяться: готівковий (або оплата за рахунком), авансовий, завдаток, оплата в кредит.

Готівковий спосіб платежу (або оплата за рахунком) передбачає перерахунок грошей з рахунку імпортера на рахунок експортера за допомогою банківських переказів *після отримання імпортером продукції або після її відвантаження* експортером.

Авансовий платіж здійснюється імпортером (покупцем) до початку відвантаження товару. *Аванс* – це гарантія оплати товару покупцем. Рішення про сплату покупцем авансу фіксується спеціальним записом у договорі. В разі невиконання експортером (продавцем) своїх зобов'язань він повинен повернути аванс покупцю. Вартість авансу може становити (5...20)% від вартості договору.

Завдаток – це гарантія виконання своїх зобов'язань обома сторонами – імпортером (покупцем) та експортером (продавцем). Рішення про сплату імпортером (покупцем) завдатку фіксується спеціальним записом у договорі. В разі невиконання експортером (продавцем) своїх зобов'язань він повинен повернути завдаток імпортеру (покупцю) в подвійному розмірі. Величина завдатку становить (5...20)% від вартості договору.

Передоплата (попередня оплата) передбачає оплату імпортером (покупцем) 100% вартості договору ще до його виконання експортером (продавцем). Основні форми попередньої оплати:

а) *передоплата на конкретну дату*, з настанням якої експортер (продавець) зобов'язується протягом певного терміну після отримання грошей поставити товар імпортеру (покупцю);

б) *передоплата на конкретну дату, яка пов'язана з певними діями експортера (продавця)*. Наприклад, попередня оплата буде здійснена після того, як імпортер (покупець) отримав повідомлення від експортера (продавця) про готовність товару до відвантаження або повідомлення про закінчення навантаження товару тощо.

Оплата в кредит означає, що імпортер (покупець) оплатить вартість поставлених товарів через певний час після його отримання. У випадку надання кредиту в договорі мають бути зазначені:

- вид кредиту (наприклад, товарний, фінансовий), його вартість та термін надання;
- валюта отримання та погашення кредиту;
- спосіб погашення кредиту (шляхом перерахування коштів на рахунок експортера, векселями тощо);
- умови нарахування та виплати процентів;
- гарантії, поручництва, які можуть надавати солідні першокласні банки за погодженням з експортерами.

До основних форм розрахунків, які використовуються у зовнішньоекономічних договорах, відносяться розрахунки чеками, банківським переказом, акредитивами, інкасо та за відкритим рахунком.

Розрахунок чеками використовуються при продажу невеликих експонатів із виставок і т. ін., коли оплата за товар здійснюється негайно шляхом виписування покупцем чека на ім'я продавця.

Розрахунок за допомогою банківських переказів реалізується шляхом подання покупцем (імпортером) платіжного доручення своєму банку про переказ певної суми грошей з власного рахунку на рахунок експортера.

Для пришвидшення строків реалізації переказів коштів від імпортерів (покупців) до експортерів (продавців) в 1973 році 239 банків із 15 країн заснували Товариство всесвітнього міжбанківського фінансового телезв'язку (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications – SWIFT), до якого нині приєднались більшість комерційних банків світу.

Найчастіше розрахунок банківськими переказами застосовуються при сплаті боргів, поверненні взятих позик та кредитів, наданні авансів, при врегулюванні рекламаций, поверненні зайвих сум тощо.

Розрахунок за допомогою документарного акредитива містить доручення імпортера (покупця) своєму банку сплатити певну суму коштів експортеру (продавцю), на ім'я якого відкрито акредитив, за умови, що експортер надасть відповідно до вимог акредитива певні документи у встановлений термін.

Акредитиви бувають: покриті на непокриті, підтвержені та непідтвержені, безвідкличні та відкличні тощо (див. практичне заняття 4).

При укладенні зовнішньоекономічного договору *українські експортери* повинні наполягати, щоб імпортери відкривали на їх ім'я в українських банках *покриті* або, в крайньому разі, *підтвержені* (гарантовані) *безвідкличні* акредитиви, оскільки це гарантує їм отримання коштів за відвантажену продукцію.

Українським імпортерам, навпаки, бажано наполягати на відкритті *непокритих* або *непідтверджених (негарантованих) відкличних* акредитивів, оскільки це не приводить до заморожування їхніх грошових коштів на період відкриття акредитиву до виплати коштів за цим акредитивом, дає можливість відмовитись від акредитива у випадку надходження від експортера неякісної продукції, а також не збільшує вартості договору через додаткові витрати імпортера на отримання гарантій банків.

В зовнішньоторговельному договорі потрібно зазначити і спосіб оплати за акредитивом. Існують два способи оплати за акредитивом:

- без згоди імпортера (покупця);
- за згодою імпортера (покупця), тобто з акцептом платника.

В першому випадку експортер (продавець) подає в уповноважений банк (банк-платник або авізний банк) узгоджені з імпортером документи про виконані роботи, заповнює відповідний реєстр. Далі уповноважений банк здійснює оплату за акредитивом без участі експортера.

В другому випадку імпортер (покупець) спочатку повинен зробити запис на товаросупровідних документах такого типу: «Акцептований за рахунок акредитива уповноваженим Підпис Дата», після чого товаросупровідні документи подаються експортером в уповноважений банк для оплати. Далі уповноважений банк здійснює оплату за акредитивом без участі експортера.

Розрахунок за допомогою документарного інкасо полягає у тому, що експортер після відвантаження продукції дає своєму банку (банку-ремітенту) вказівку – так зване *інкасове доручення* з відповідними фінансовими та/або комерційними документами, в якому доручає отримати від імпортера (платника) певну суму грошових коштів та зрахувати ці кошти на рахунок експортера в банку, що його обслуговує.

Для українських експортерів продукції для здійснення розрахунків у зовнішньоекономічних договорах рекомендується застосовувати документарне інкасо (з гарантією), а для українських імпортерів – документарне інкасо.

Для зменшення ризику неплатежу експортер повинен *наполягати* на наданні імпортером банківської гарантії платежу на користь експортера, яка забезпечить платіж у випадку нездатності імпортера оплатити вартість відвантаженої продукції у зазначений строк. Імпортер може надати гарантію будь-якого банку, але краще – інкасуємого банку (банку, що обслуговує імпортера) або іншого відомого першокласного банку.

Розрахунок за відкритим рахунком полягає у тому, що експортер відвантажує товари і, обминаючи банк, пересилає покупцю товаросупровідні документи про відвантаження продукції. Далі експортер відкриває на ім'я покупця рахунок і записує в цей рахунок у графу «Дебет» суму поставки. Імпортер отримує товар, відкриває рахунок на ім'я експортера і записує вартість отриманого товару в графу «Кредит» цього рахунку.

Після цього протягом обумовленого в договорі періоду імпортер (покупець) повинен оплатити експортеру вартість поставленої продукції шляхом банківського переказу або векселем. Така форма застосовується тоді, коли між партнерами існують тривалі, партнерські ділові відносини, коли вони добре знають і довіряють один одному.

6.2.7 Умови приймання-здавання товару

Під прийманням-здаванням товару розуміють передавання його у власність імпортеру відповідно до умов договору. Імпортер отримує право на

власність товаром після вручення йому товаросупровідних документів. Тому в цьому розділі мають бути визначені строки та місце фактичної передачі товару та відповідних товаросупровідних документів.

Терміни виконання експортером зобов'язань можуть бути визначені:

- конкретною датою, наприклад, 25 січня 2024 року;
- конкретним періодом, наприклад, в грудні 2025 року;
- конкретним проміжком часу, наприклад, через три місяці після підписання договору;
- в міру готовності;
- щомісячно, щоквартально тощо;
- рівномірно;
- після відкриття навігації;
- якомога швидше;
- в розумний термін, який повинен враховувати відстань, особливості технологічного процесу, швидкість транспортних засобів тощо.

Якщо товар планується постачати партіями, то доцільно скласти графік поставок, в якому зазначити, який товар, в якій кількості та в які терміни буде постачатися.

Місце виконання зобов'язань кожної із сторін має бути конкретно і точно зазначено в договорі. Якщо цього не зроблено, то загальноприйнятим визнається місцезнаходження тієї сторони, яка приймає виконання зобов'язань, тобто імпортера (покупця).

Приймання-здавання товару здійснюється за кількістю згідно з товаросупровідними документами (специфікаціями, транспортними накладними, пакувальними листами тощо) та за якістю згідно з документами, що засвідчують якість цих товарів: сертифікатами якості, зразками тощо.

Документальним підтвердженням факту виконання експортером своїх зобов'язань можуть бути:

- акти приймання-здавання товарів, робіт;
- платіжні доручення, завірені банками про прийняття грошей до перерахування;
- квитанції транспортних організації про прийняття вантажу до відвантаження на адресу товародержувача;
- квитанції про приймання-здавання товарів на склад;
- квитанції експедиторів для заповнення рахунків-фактури постачальників товарів та проведення оплати;
- розписки одержувачів вантажів;
- коносаменти, тобто документи, видані судовласниками вантажовідправникам, які підтверджують прийняття вантажу до відправки покупців;
- інші.

Якщо товаром є продукти харчування, то приймання такого товару повинно здійснюватися шляхом огляду та експертизи, а також перевірки товаросупровідних документів. Якщо товаром є складне обладнання, то приймання товару, окрім зовнішнього огляду і перевірки супровідних до-

кументів, передбачає перевірку обладнання в роботі. До участі в прийманні-здаванні товару можуть залучатись експерти з бюро товарних експертиз, представники страхових компаній і т. ін.

6.2.8 Пакування та маркування

В міжнародній торгівлі упакування й маркування виконують ряд важливих функцій: рекламують товар; зберігають його при транспортуванні і перевезенні; забезпечують оптимальну заповнюваність транспортних засобів; інформують населення про товар тощо.

Цей розділ містить відомості про упакування товару (ящики, мішки, контейнери тощо) та її характеристики (якість, розміри). Вид упаковки залежить від особливостей товару. Розрізняють упакування зовнішню та внутрішню. В більшості випадків упаковка переходить у власність покупця разом з товаром.

Маркування вантажів передбачає вказання такої інформації, як найменування продавця та покупця, номер договору, місце відправлення, місце призначення, вагу та габарити вантажного місця, спеціальні умови складування і транспортування шляхом нанесення написів «Обережно», «Крихке», «Верх», «Не кантувати», «Центр тяжкості» тощо, а за необхідності – умови повернення упаковки, номер вантажного місця і число місць в партії і т. ін.

Маркування має містити вказівки транспортним організаціям, як потрібно поводитись з вантажем і попереджати про небезпеки, які може нести з собою вантаж у випадку поводження з ним неналежним чином.

6.2.9 Форс-мажорні обставини

Цей розділ містить відомості про те, за яких випадків умови зовнішньоекономічного договору можуть бути не виконані сторонами (стихийні лиха, землетруси, воєнні дії, ембарго, аварії на транспорті, повені, замерзання морів, протоків, втручання з боку влади та інше). При цьому сторони звільняються від відповідальності на строк дії цих обставин чи можуть відмовитись від виконання договору частково або повністю без додаткової фінансової відповідальності. Такі випадки носять назву обставин непереборної сили або форс-мажорних обставин.

Перелік форс-мажорних обставин в зовнішньоекономічному договорі має бути вичерпним і не може бути доповнений, скорегований або уточнений. Настання та закінчення форс-мажорних обставин має бути підтверджено документально. Таке підтвердження можуть робити Торгово-промислові палати певної країни.

За згодою сторін в договорі може бути записано, що у випадку виникнення форс-мажорних обставин термін дії договору продовжується на час дії таких обставин. Але в деяких випадках (наприклад, поставки продовольства тощо), продовження дії договору просто втрачає економічний сенс. Тому в договорі потрібно вказати граничні строки або так звані «розумні»

терміни, протягом яких сторони будуть мати право анулювати взаємні обов'язки без висунення вимог до контрагента.

Тобто, щоб звільнити себе від відповідальності, сторона договору, що не виконує свого зобов'язання, зобов'язана повідомити іншу сторону про перешкоду і її вплив на виконання договору. Якщо цього не зроблено, то сторона, що не виконала своїх зобов'язань, має відшкодувати іншій стороні понесені збитки.

6.2.10 Санкції та рекамації

Віденська конвенція передбачає, що, якщо експортер (продавець) не виконав або неналежним чином виконав свої зобов'язання за договором, у імпортера (покупця) є три способи захисту:

- право вимагати виконання договору;
- право вимагати розірвання договору;
- право вимагати відшкодування збитків.

Зрозуміло, кожна сторона договору зацікавлена в тому, щоб протилежна сторона неухильно виконувала взяті на себе зобов'язання. Невиконання взятих зобов'язань однією із сторін може нанести іншій стороні договору певні матеріальні збитки.

Тому в договорі потрібно визначити чіткий порядок подання рекамацій через невиконання або неналежне виконання одним із контрагентів своїх зобов'язань за договором, механізм застосування штрафних санкцій та відшкодування збитків.

Рекамації – це претензії імпортера (покупця) до експортера (продавця) з огляду на невідповідність умовам договору кількості та якості поставленого товару. В договорі сторони встановлюють порядок і терміни висунення претензій, права й обов'язки сторін, способи врегулювання претензій. Це може бути здійснено шляхом усунення дефектів, заміни товару іншим, повернення витрачених коштів, надання знижки з договірної ціни тощо. Якщо знайдено дефект в товарі, який був виготовлений за індивідуальним замовленням, цей товар потрібно замінити іншим. На сировинні товари зазвичай надається знижка з договірної ціни чи проводиться уцінювання вартості всієї партії.

В договорі потрібно чітко визначити розміри штрафних санкцій та строки, протягом яких претензії можуть бути заявлені.

Основним видом матеріальної відповідальності експортера (продавця) є сплата неустойки.

Неустойка – це фіксована сума грошей (або процент від недовиконаних зобов'язань), яку експортер (продавець) повинен сплатити імпортеру (покупцю) у випадку невиконання (або недовиконання) своїх зобов'язань. Неустойка обумовлюється в договорі заздалегідь на основі розрахунків про можливі збитки, які може мати покупець через недопоставки продукції. Існують такі види неустойки:

а) *залікова*, коли матеріальна відповідальність експортера (продавця) обмежена тільки величиною збитків, але не більша величини самої неустойки;

б) *виключна*, коли матеріальна відповідальність експортера (продавця) завжди установлюється на рівні неустойки, незважаючи на величину нанесених збитків;

в) *штрафна*, коли експортер (продавець) сплачує як неустойку, так і всі збитки зверх величини неустойки (якщо вони виникнуть);

г) *альтернативна*, коли імпортеру (покупцю) надано право вибирати, що повинен зробити експортер: відшкодувати понесені покупцем збитки або сплатити неустойку.

Вибір виду неустойки залежить від багатьох обставин. Для імпортера (покупця), наприклад, коли ймовірність можливих збитків, які він може понести, незначна, вигідніше обрати виключну неустойку. Якщо величина збитків може бути значною і ймовірність їх висока, то вигідніше обрати штрафну або альтернативну неустойку.

Для експортера (продавця), якщо можливі збитки, які він може нанести покупцю, незначні, краще наполягати на заліковій неустойці. Якщо ж збитки можуть бути значні, то краще вибирати виключну неустойку, але не штрафну.

Основним видом матеріальної відповідальності імпортера (покупця) є сплата *пені*, яка здійснюється покупцем за несвоєчасне виконання своїх грошових зобов'язань, а саме: за затримку в наданні необхідної документації, у випадку несвоєчасного відкриття акредитивів, за несвоєчасне здійснення платежів тощо.

За законами України розмір пені обумовлюється сторонами і не може перевищувати подвійної облікової ставки Національного банку, яка діяла в період, за який сплачується пеня. Пеня нараховується за кожен день затримки платежів. Термін сплати пені обмежений терміном давності, тобто трьома роками.

Розірвання договору звільняє сторони від їхніх зобов'язань за договором, але зберігає право на відшкодування збитків.

6.2.11 Врегулювання спорів в судовому порядку (або арбітраж)

У цьому розділі зовнішньоекономічного договору визначається порядок вирішення суперечок, які можуть виникнути між сторонами, якщо вони не можуть вирішити протиріччя іншим шляхом. Для цього в договорі сторони визначають, який саме арбітраж буде розглядати їхню суперечку, та норми процесуального права якої країни будуть при цьому застосовуватись.

В практиці зовнішньоекономічної діяльності існує два способи рішення суперечок між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності:

- державний арбітраж, тобто офіційний господарський суд;
- комерційний арбітраж.

Сторони зовнішньоекономічного договору мають право вибрати, в якому суді: державному або комерційному буде розглядатися їх можлива суперечка.

Державний арбітражний суд застосовується не часто, тому що зазвичай відповідачі знаходяться за територією України і для порушення справи потрібна наявність відповідних угод між країнами. Найчастіше для розгляду суперечок використовується комерційний арбітраж.

Комерційний арбітраж – це неофіційний суд, який створюється на договірній основі і вирішує такі ж питання, що й арбітражний суд. Переваги комерційного арбітражу: швидке та конфіденційне вирішення суперечки, відносна невисока плата за послуги, неприв'язаність до правил судочинства.

Якщо сторони вирішили розглядати свою суперечку в комерційному суді, то вони повинні укласти про це додаткову угоду або обумовити це в основному договорі. Зазвичай кожна із сторін пропонує свого арбітра, які вибирають третього, якому довіряють. Рішення комерційних арбітражів обов'язкові до виконання.

В Україні існують два комерційних арбітражі:

- Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті України;
- Морська арбітражна комісія при Торгово-промисловій палаті України.

При здійсненні зовнішньоекономічних операцій українським експортерам та імпортерам рекомендується місцем розгляду можливих суперечок вибрати Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті України, причому на основі застосування норм українського права. Тоді в договорі має бути зроблений такий запис: *«Будь-який спір, що виникає стосовно цього договору чи через нього, має передаватися на розгляд і кінцеве вирішення у Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті України. Сторони погоджуються з тим, що в процесі розгляду і вирішення спору буде застосовуватись Регламент Міжнародного комерційного арбітражного суду при Торгово-промисловій палаті України»*.

За погодженням сторони можуть обрати й інші визнані комерційні суди, наприклад, арбітраж при Комітеті Ллойда в Лондоні, Морську арбітражну палату в Парижі, Японський морський арбітраж в Токію, Морський третейський суд в Гамбурзі, арбітраж Лондонської асоціації торгівлі зерновими, арбітражний суд з торгівлі вовною в Гдині, Третейський суд в Гаазі, Стокгольмський арбітраж та інші.

6.2.12 Місцезнаходження, поштові та платіжні реквізити сторін

В зовнішньоекономічному договорі вказуються повні юридичні адреси, повні поштові та платіжні реквізити (№ рахунку, назва банку) контрагентів договору.

6.2.13 Інші умови зовнішньоекономічного договору

За домовленістю сторін в договорі (контракті) можуть бути визначені й інші додаткові умови, в яких зацікавлені сторони. Це можуть бути валютні застереження, вказання на конфіденційність договору, умови про гарантії, страхування вантажів, транспортні умови, строк дії договору тощо.

Транспортні умови. В процесі виконання умов зовнішньоекономічного договору сторони часто вступають в договірні відносини з різними транспортними організаціями. Тому в договорі можуть бути узгоджені: вид транспортного засобу (автомобільний, залізничний, морський, річковий тощо), який буде використаний для перевезення вантажу, розподіл витрат між сторонами на навантаження, розвантаження вантажу, оплату страхових послуг, митне декларування тощо.

Умови про гарантії. При поставках певних видів товарів (машини, обладнання тощо) в договорах мають міститися умови про гарантійне обслуговування. Зазвичай вказується: обсяг наданих гарантій, гарантійний термін, обов'язки продавця у випадку виявлення дефектів чи невідповідності поставленого товару умовам договору. Якщо за домовленістю сторін гарантійне обслуговування проводиться силами імпортера (покупця), експортер (продавець) повинен відшкодувати понесені імпортером витрати.

Строк дії договору. В договорі має бути зазначений строк дії договору. Це може бути зроблено за допомогою такого запису:

- на дату, що вказана на першому аркуші договору;
- протягом місяця (кварталу, року тощо) з моменту підписання;
- до 25 лютого 2023 року та інше.

Страхування. В зовнішньоекономічних договорах поширеною є практика страхування вантажів від ризику втрати при їх перевезенні різними видами транспорту. Страхування є добровільним актом, і його основні умови мають бути обумовлені в договорі, а саме: зобов'язання експортера (продавця) і імпортера (покупця) зі страхування вантажу; тривалість і обсяг страхової гарантії; умови страхування тощо.

Страхування може здійснюватися будь-якою стороною договору, але переважно здійснюється на користь імпортера (покупця). Тривалість страхової гарантії визначається сторонами. Наприклад, це може бути термін з моменту відвантаження товару зі складу експортера до моменту доставки його на склад імпортера або інший термін.

У вітчизняній практиці використовуються три види страхування: з відповідальністю за всі ризики; з відповідальністю за часткову аварію; без відповідальності за пошкодження, окрім випадків аварій (катастроф). Найповніше захищає інтереси страхувальника перший вид страхування.

Приклади типового та реального зовнішньоекономічних договорів наведено на рис. 6.1 та 6.2.

ДОГОВІР № _____

м. _____
(місце підписання договору)

«__» _____ 200__ р.
(дата підписання договору)

Підприємство _____ (повна назва), яке в подальшому іменується «Продавець», з одного боку, і підприємство _____ (повна назва), яке в подальшому іменується «Покупець» з другого боку, які іменуються в подальшому «Сторони», уклали договір про таке.

1 Предмет договору

Продавець продає, а Покупець купує такий товар: _____
(найменування товару).

2 Кількість та якість товару

2.1 Одиниця виміру кількості товару _____ (найменування одиниці виміру).

2.2 Загальна кількість товару, що продається, за даним договором складає _____ (кількість літерами).

2.3 Якість товару повністю відповідає _____ (найменування документів).

Технічні характеристики товару визначені в додатку № 1 до цього договору і є його невід'ємною частиною.

2.4 На даний товар визначений гарантійний строк _____ (місяців) з дати отримання товару Покупцем.

3 Ціна та загальна вартість договору

3.1 Ціна товару, зазначеного у п. 1, визначена в доларах США і становить _____ (сума літерами) за одиницю.

3.2 Загальна вартість товару, проданих за даним договором, становить _____ (сума літерами) доларів США.

3.3 У вартість товару заносяться витрати з його навантаження, упакування, маркування _____ (перелік інших витрат, які заносяться у вартість товару).

3.4 Ціна, установлена у п. 3.1, є твердою і зміні не підлягає.

4 Базисні умови поставки товару

4.1 Продавець зобов'язується поставити товар на умовах _____ (найменування базисної умови).

4.2 Поставка товару, зазначеного у п. 1 даного договору, буде здійснена протягом _____ днів з моменту настання події, передбаченої п. 5.2 цього договору.

4.3 Перехід ризиків від Продавця до Покупця відбувається в момент передавання товару, очищеного від ввізного мита, Покупцю в п. _____ (назва пункту).

4.4 Право власності на товар від Продавця до Покупця переходить в момент _____ (зазначається момент передавання, наприклад, в момент отримання Покупцем товаросупровідних документів).

Рисунок 6.1 – Типова форма зовнішньоекономічного договору

5 Умови платежів

5.1 Вартість поставленого товару оплачується шляхом відкриття акредитива в банку _____ (назва банку та його адреса).

5.2 Протягом 15 днів від дати підписання договору Покупець зобов'язується відкрити безвідкличний, документарний, покритий, подільний акредитив на загальну суму вартості товару, який поставляється за цим договором.

5.3 Відкритий акредитив буде діяти до «__» _____ 200__ р.

5.4 Оплата вартості поставленого товару буде здійснюватися одразу після подання в банк Продавцем таких документів:

- рахунку-фактури;
- копії коносаменту;
- копії сертифіката якості поставленого товару;
- копії повідомлення про відвантаження товару та його маркування.

5.5 Оплата вартості товару за цим договором здійснюється у доларах США за курсом Національного банку України, який був установлений на момент здійснення оплати в банку _____ (назва банку) міста _____ (назва міста).

5.6 Якщо відкриття акредитива буде відстрочено Покупцем, Продавець має право розірвати цей договір з повідомленням про це Покупця у п'ятиденний термін від дати відкриття акредитива, яка була передбачена цим договором.

5.7 Продавець, якщо він прийме рішення залишити цей договір в дії, отримує право на відшкодування всіх додаткових витрат, які він буде нести з огляду на прострочення відкриття акредитива.

6 Умови приймання-здавання товару

6.1 Приймання товару за якістю і кількістю здійснюється Покупцем у присутності представника Продавця одразу після прибуття товару в п. _____ (назва пункту).

6.2 Результати приймання товару за якістю та кількістю оформлюються актом експертизи.

6.3 У випадку виявлення невідповідності якості і кількості товару якісним та кількісним характеристикам, зазначеним у товаросупровідних документах, Покупець спільно з Продавцем складає протокол і подає відповідні рекламції.

6.4 Покупець має право подати рекламцію не пізніше шести місяців від дня отримання товару.

6.5 Після отримання рекламції Продавець зобов'язаний в десятиденний термін відшкодувати недостачу товару і замінити недоброякісний товар на якісний.

6.6 Якщо в процесі перевірки якості поставленого товару буде виявлено, що більше _____ (%) від загальної кількості не відповідає за якістю вимогам цього договору, Покупець має право розірвати договір та стягнути з Продавця штраф в розмірі _____ (%) вартості поставленого товару.

7 Пакування та маркування

7.1 Товар має бути упакований в ящики. Упаковка товару має відповідати чинним стандартам та забезпечити повне збереження товару при перевезеннях протягом тривалого часу. Товар має бути упакований так, щоб він не міг переміщуватись всередині тари при зміні її положення.

7.2 Ящики маркуються Продавцем з трьох сторін – на двох протилежних бокових сторонах та зверху.

7.3 Маркування має бути нанесено чітко, фарбою, що не змивається, _____ мовою (зазначити мову) та англійською мовою і містити:

- найменування та адресу Продавця з зазначенням країни відвантаження;
- найменування пункту призначення та адресу Покупця товару;
- номер договору (контракту);
- номер упакованої одиниці товару (номер місця) та їх загальна кількість;
- габарити упакованої одиниці (розміри ящика: довжина, ширина, висота);
- вага упакованої одиниці брутто;
- вага упакованої одиниці нетто;
- відповідні позначення, які сповіщають, яким чином потрібно поводитись з товаром при його перевезенні, та застерігають про небезпеки у випадку неналежного поводження з товаром.

7.4 У випадку, якщо упаковка не забезпечить збереження товару, Продавець, на основі отриманого відповідного комерційного акту, повинен відшкодувати Покупцю збитки, спричинені неналежним упакуванням товару.

8 Форс-мажорні обставини

8.1 Сторони договору звільнюються від відповідальності за часткове або повне невиконання своїх зобов'язань за цим договором на час дії форс-мажорних обставин.

8.2 Під форс-мажорними обставинами розуміються обставини непереборної сили, незалежні від волі сторін, які не існували на момент підписання договору і виникли поза волею Покупця і Продавця.

8.3 Обставинами непереборної сили вважаються такі події: війни, військові дії; блокади, ембарго, пожежі, землетруси, повені, замерзання морів, протоків, портів, аварії на транспорті.

8.4 Сторона, яка стикнулася з обставинами непереборної сили, повинна негайно, не пізніше трьох днів від виникнення таких обставин, телефаксом або телеграфом повідомити іншу Сторону про виникнення, вид та можливу тривалість дії зазначених обставин.

8.5 Доказом дії форс-мажорних обставин вважати довідку, видану Торгово-промисловою палатою держави, до якої належить Сторона, яка стикнулася з ними.

8.6 Виникнення обставин непереборної сили не є підставою для відмови Покупця від оплати за товари, які були поставлені до виникнення цих обставин.

8.7 Строк виконання Сторонами зобов'язань за цим договором продовжується на час дії форс-мажорних обставин.

8.8 У випадку, коли обставини непереборної сили тривають більше _____ (місяців), кожна із Сторін договору має право на розірвання договору без звернення в арбітражний суд і не несе відповідальності за таке розірвання, при умові повідомлення про це іншій Стороні не пізніше _____ (днів) до розірвання.

Рисунок 6.1, аркуш 3

9 Порядок застосування санкцій та рекламаций

9.1 У випадку непоставки товару Продавцем в строк, визначений п. 4.2 договору, за залежними від нього причинами, починаючи від першого дня визначеного строку, він сплачує Покупцю штраф у розмірі __ (%) від вартості недоставленого товару за кожний день затримки. Загальний розмір штрафу не може перевищувати __ (%) від загальної вартості товару, поставка якого повинна бути здійснена за даним договором.

9.2 Сума штрафу утримується з суми, призначеної для оплати вартості поставленого товару. У випадку, коли Покупець за будь-якої причини не утримав штраф при оплаті рахунків Продавця, останній зобов'язаний сплатити суму штрафу за першою вимогою Покупця.

9.3 Якщо прострочення поставки перевищить _____ (місяців), Покупець має право відмовитись від договору.

9.4 Необґрунтована відмова Покупця прийняти товар, який відповідає визначеним даним договором нормам кількості і якості, покладає на нього зобов'язання відшкодувати Продавцю всі його витрати з доставки товару Покупцю, а також сплатити штраф в розмірі __ (%) від загальної вартості товару.

10 Порядок врегулювання суперечок

10.1 Суперечки, які можуть виникнути із цього договору, Сторони будуть намагатися вирішити шляхом переговорів та досягненням спільної згоди.

10.2 Якщо Сторони не придуть до згоди, суперечка, що виникла, буде передана на розгляд _____ (комерційного або інституціонального, тобто державного) арбітражного суду, який знаходиться за адресою _____ (вказати адресу арбітражного суду).

10.3 Сторони погоджуються з тим, що для вирішення суперечки, що виникла, буде застосовуватись право _____ (вказати країну).

10.4 Сторони згодні вважати рішення арбітражного суду щодо суперечки, що виникла, остаточним і зобов'язуються його виконувати.

11 Зміни та доповнення договору

11.1 Зміни та доповнення цього договору здійснюються виключно у письмовій формі і є невід'ємною частиною цього договору.

11.2 Дійсними та обов'язковими для Продавця та Покупця визнаються тільки зміни та доповнення, які зроблені за взаємною згодою.

11.3 Під згодою в письмовій формі про зміни і доповнення цього договору розуміються угоди, які оформлені у вигляді протоколу і підписані Сторонами.

12 Строк дії договору

12.1 Датою початку виконання договору вважається дата, зазначена у правому верхньому куті першої сторінки договору.

12.2 Цей договір вважається чинним до _____ (дата).

Цей договір складений на _____ (мовах) у кількості _____ примірників (по два примірники кожною мовою). У випадку виявлення різних тлумачень окремих положень договору переваги має текст договору, складений на _____ (мові).

Кожний із Сторін договору належить по два примірники.

Продавець

Покупець

(реквізити, підписи)

(реквізити, підписи)

Печатка

Печатка

Рисунок 6.1, аркуш 4

м. Вінниця

14.10.2022 р.

Фірма ПІКС ТРАНСМІШНЗ ЛТД БОМБЕЙ, яка буде іменуватися «Продавець», з одного боку, та підприємство «ПАССАТ-ЛТД» м. Вінниця, яке далі буде іменуватися «Покупець», з другого боку, уклали цей контракт про таке.

1 Предмет контракту

Продавець продав, а Покупець купив на умовах поставки СІФ товар згідно з додатком, який є невід'ємною частиною контракту.

2 Ціни та загальна вартість контракту

Ціни та товар, який поставляється за цим контрактом, приймаються за СІФ-порт призначення і охоплюють вартість експортного упакування, маркування, навантаження, транспортування та страхування вантажу. Ціни є твердими і не підлягають зміні за час виконання цього контракту.

Загальна вартість контракту визначена 100 тис. доларів США.

3 Умови платежу

Оплата товару здійснюється Покупцем у вигляді передоплати в доларах США шляхом телеграфного переведення на рахунок Продавця в банку: Банк Оф Пенджаб ЛТД, Бандра (Вест), Бомбей – 400050, Індія.

Ці кошти мають бути перераховані в день завантаження товару. Після перерахування грошей Покупець негайно надає Продавцю копію телеграфного повідомлення про перерахування грошей з зазначенням суми перерахування.

Продавець має право поставити товари достроково.

Відвантаження товару здійснюється в контейнерах судном регулярної пароплавної лінії морем або, в випадку необхідності, повітряним шляхом.

4 Якість товару

Якість проданого за цим контрактом товару має відповідати обумовленим стандартам, а кількість – додаткам до цього контракту.

5 Упакування і маркування

Товари мають бути упаковані в експортні картонні коробки, які забезпечують зберігання вантажу при морському (повітряному) перевезенні. На кожній коробці має бути нанесено таке маркування: найменування Покупця, найменування Продавця, номер місця, вага бруто, вага нетто, найменування товару, номер контракту. Всі збитки, понесені через неточне маркування, відносяться на рахунок Продавця.

Рисунок 6.2 – Приклад реального зовнішньоекономічного договору

6 Страхування

Продавець повинен застрахувати товар, який поставляється за цим контрактом, на умовах СІФ морським або повітряним шляхом, від звичайних ризиків в визнаній страховій компанії (наприклад, Oriental Insurance Company Limited) на 110 % вартості товару, зазначеного в рахунку, згідно з правилами транспортного страхування вантажів.

7 Гарантії якості та претензії

Продавець гарантує, що товар, який поставляється за цим контрактом, відповідає обумовленим стандартам. Якщо буде виявлено, що при будь-якій вині Продавця товар виявиться бракованим, Покупець буде мати право на заміну бракованого товару, і всі витрати при заміні бракованого товару буде нести Продавець. В цьому випадку Продавець зобов'язаний відвантажити товар замість бракованого не пізніше 45 днів з дня отримання повідомлення Покупця про наявність браку. Якщо протягом 45 днів після отримання товару Покупцем Покупець не виставить претензій, то після закінчення цього терміну ніякі претензії Покупця не будуть розглядатися Продавцем.

8 Штрафні санкції

За прострочення поставки або недопоставку товару Продавець сплачує Покупцю штраф за затримку поставки в розмірі 0,5 % вартості недоотриманого товару за кожен тиждень із перших двох тижнів затримки і 1% вартості недоотриманого товару за кожен наступний тиждень, при цьому загальна сума штрафу не повинна перевищувати 5 % загальної вартості контракту.

9 Інформація про відвантаження

Продавець повинен проінформувати Покупця телеграмою або факсом протягом 48 годин про відвантаження товару з зазначенням типу товару, дати відвантаження, назви судна, номера та дати коносаменту (або авіанакладної), номерів контейнерів, кількості місць, ваги бруто та нетто.

10 Форс-мажор

При виникненні будь-яких обставин, які перешкоджають виконанню однією зі сторін своїх зобов'язань за цим контрактом, а саме: повені, землетруси, заборона експорту або імпорту, інші обставини, які не залежать від сторін і яким сторони не можуть запобігти за допомогою розумних зусиль, терміни, установлені для виконання зобов'язань за цим контрактом, продовжуються на період часу, дорівнює терміну, протягом якого діяли зазначені вище обставини.

Якщо зазначені обставини залишаються в силі більше 3-х місяців, то обидві сторони за домовленістю мають право припинити подальше виконання зобов'язань за цим контрактом або узгодити нові терміни поставки товарів. Сторона, яка не може виконати свої зобов'язання за цим контрактом, повинна негайно інформувати протилежну сторону про виникнення або припинення обставин, які перешкоджають виконанню її зобов'язань. Сертифікат, виданий Торговою палатою країни Покупця або Продавця, є достатнім доказом наявності таких обставин та їх тривалості. В цьому випадку ні одна зі сторін не буде мати права на відшкодування іншою стороною можливих збитків.

11 Арбітраж

Всі спори або непорозуміння, які можуть виникнути при виконанні цього контракту, і які сторони не зможуть вирішити шляхом переговорів, підлягають розгляду в арбітражі Торгово-промислової палати індійських купців в м. Бомбеї згідно з їх законами і процедурами. Звернення в звичайні суди не допускається. Рішення арбітражу є остаточним і обов'язковим для виконання обома сторонами.

12 Інші умови

Всі зміни і доповнення до цього контракту є чинними лише в тому випадку, коли вони здійснені в письмовій формі і підписані обома сторонами.

Всі витрати, податки, збори, включно з митними, а також збори, пов'язані з реєстрацією і виконанням цього контракту, які мають бути сплачені на території Продавця, сплачуються Продавцем, а на території Покупця – Покупцем. Будь-які урядові дозволи, сертифікати, ліцензії, необхідні на території Продавця, будуть підготовлені та оплачені Продавцем, а на території Покупця – Покупцем. Після підписання цього контракту всі попередні переговори і листування за цим контрактом втрачають силу. Всі додатки цього контракту є його невід'ємною частиною.

Місцем підписання цього контракту є Прага.

13. Юридичні адреси сторін:

Продавець: _____

Покупець: _____

Рисунок 6.2, аркуш 3

6.3 Завдання для самостійного виконання

Суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності України має намір укласти зовнішньоекономічний договір купівлі-продажу певного товару, виступаючи, залежно від умов завдання, або експортером, або імпортером певної продукції.

В таблиці 6.1 наведено рекомендаційні дані щодо того, які умови (положення) потрібно врахувати студенту при написанні (укладанні) зовнішньоекономічного договору.

Таблиця 6.1 – Початкова інформація для виконання завдання

Варіант	Сторона договору, якою виступає студент	Країни, де зареєстровані сторони договору		Товар	Кількість	Ціна за одиницю	Базисні умови поставки товару
		Експортер	Імпортер				
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Експортер	Україна	Молдова	Цукерки	100 тис. коробок	90 грн	EXW
2	Імпортер	Китай	Україна	Тканина	1 млн. кв. м	10 \$	FCA
3	Експортер	Україна	Німеччина	Олія	1 млн. пляшок	5 євро	FAS
4	Імпортер	Куба	Україна	Цукор	100 тис. тонн	300 \$ за тонну	FOB
5	Експортер	Україна	Бразилія	Мінеральні добрива	10 тис. тонн	100 \$ за тонну	CFR
6	Імпортер	Аргентина	Україна	Банани	1 тис. тонн	1 \$ за 1 кг	CIF
7	Експортер	Україна	Чехія	Жива худоба	1000 голів	200 євро	CPT
8	Імпортер	Польща	Україна	Кахель	10 тис. кв. м.	20 євро	CIP
9	Експортер	Україна	Швеція	М'ясо	100 тонн	3 євро за 1 кг	DAF
10	Імпортер	Білорусь	Україна	Бензин	100 тис. літрів	0,5 євро за 1 літр	DES
11	Експортер	Україна	Індія	Прокат	1 млн. тонн	300 євро за тонну	DEQ
12	Імпортер	Канада	Україна	Книги	10 тис. прим.	6 \$ за 1 прим.	DDU
13	Експортер	Україна	Бельгія	Консерви	100 тисяч банок	1 євро за 1 банку	DDP
14	Імпортер	Франція	Україна	Парфуми	10 тис. флаконів	15 євро за 1 флакон	EXW

Продовження таблиці 6.1

1	2	3	4	5	6	7	8
15	Експортер	Україна	Мексика	Хустки	10 тис. шт.	100 \$	FCA
16	Імпортер	Монголія	Україна	Хутро	10 тис. комплектів	200 \$ за 1 комплект	FAS
17	Експортер	Україна	Туреччина	Вершкове масло	100 тонн	3 євро за 1 кг	FOB
18	Імпортер	Білорусь	Україна	Газові плити	10 тис. шт.	500 євро	CFR
19	Експортер	Україна	Литва	Пшениця	2 тис. тонн	5000 грн за 1 тону	CIF
20	Імпортер	Італія	Україна	Пральні машини	1000 шт.	800 євро	CPT
21	Експортер	Україна	Молдова	Меблі	100 комплектів	1000 євро	CIP
22	Імпортер	Чехія	Україна	Кришталі	10 тис. одиниць	25 євро	DAF
23	Експортер	Україна	Данія	Борошно	100 тонн	1000 грн. за 1 тону	DES
24	Імпортер	Кувейт	Україна	Нафта	100 тис. барелів	70 \$ за барель	DEQ
25	Експортер	Україна	США	Хімічне волокно	1000 тонн	900 \$ за 1 тону	DDU
26	Імпортер	Японія	Україна	Легкові автомобілі	10 тис. шт.	25 тис. доларів США	DDP
27	Експортер	Україна	Сирія	Обладнання	100 комплектів	30 тис. дол. США	EXW
28	Імпортер	Південна Корея	Україна	Телевізори	15 тис. шт.	300 \$	FCA
29	Експортер	Україна	Туреччина	Картопля	100 тонн	500 євро за 1 тону	FAS
30	Імпортер	Сінгапур	Україна	Комп'ютери	10 тис. шт.	1000 \$	CIF

Керуючись таблицею 6.1, а також формами договорів, наведеними на рис. 6.1 та 6.2, потрібно:

1. Визначити, експортером (продавцем) чи імпортером (покупцем) товару виступає студент при укладенні зовнішньоекономічного договору.

2. Скласти зовнішньоекономічний договір купівлі-продажу товару, який би *найбільшою мірою був вигідним* для українського експортера (чи імпортера). Датою підписання договору вважати дату проведення практичного заняття або дату захисту студентом самостійної роботи.

При складанні договору визначити *самостійно* (!):

- найменування та назву іноземного контрагента;
- спосіб фіксації кількості товару;
- спосіб визначення якості товару;
- вартість зовнішньоекономічного договору з врахуванням заданих базисних умов поставок товару;
- спосіб фіксації ціни в договорі;
- можливість застосування знижок;
- валюту платежу;
- терміни платежу;
- способи платежу (готівковий, авансовий або в кредит);
- основні форми розрахунків (акредитив, інкасо, чеки тощо);
- терміни виконання експортером своїх зобов'язань;
- місце виконання експортером своїх зобов'язань;
- документи, які будуть підтверджувати факт виконання зобов'язань експортером;
- особливості упакування товару;
- особливості маркування товару;
- перелік форс-мажорних обставин;
- порядок подання рекламаций;
- санкції, які доцільно застосовувати до протилежної сторони договору, та умови застосування цих санкцій;
- вид неустойки, який доцільно застосувати в договорі;
- способи вирішення суперечок між партнерами;
- норму права, яку доцільно застосувати в договорі;
- вид транспортного засобу, який доцільно застосувати для забезпечення виконання умов договору;
- умови про гарантії якості товару (якщо вони необхідні);
- строк дії договору;
- інші положення, які, на думку студента, доцільно відобразити в тексті договору.

Примітки:

1. До основних базисних умов поставки товарів відносяться: EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, DEQ, DDU, DDP (див. практичне заняття 1).
2. Умови FAS, FOB, CFR, CIF, DES та DEQ передбачають перевезення товару морським (або/та внутрішнім водним) транспортом.
3. Умови EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU, DDP передбачають перевезення товару будь-яким видом транспорту, можливо і декількома.
4. Умова EXW не передбачає участі в перевезенні товару перевізника, а всі інші – не виключають такої можливості;

6.3 Питання для самоконтролю

1. Поясніть суть та значення зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу товарів.
2. Суть та основні положення Віденської конвенції ООН «Про договори міжнародної купівлі-продажу». Охарактеризуйте права та обов'язки продавців та покупців у зовнішньоекономічному договорі згідно з цією Конвенцією.
3. Якими документами мають користуватись українські експортери та імпортери при укладенні зовнішньоекономічних договорів?
4. Що являє собою типовий зовнішньоекономічний договір?
5. Назвіть основні форми типових зовнішньоекономічних договорів.
6. Назвіть основні відмінності зовнішньоекономічних договорів відносно внутрішніх.
7. Які основні правила повинні пам'ятати українські експортери та імпортери при укладенні зовнішньоекономічного договору?
8. Охарактеризуйте зміст зовнішньоекономічного договору, назвіть основні статті договору та поясніть їх зміст.
9. Назвіть основні способи фіксації ціни в договорі.
10. Які знижки з ціни можуть бути застосовані в договорі? Поясніть суть цих знижок.
11. Назвіть основні способи платежу в зовнішньоекономічних договорах та дайте їм характеристику.
12. Назвіть основні форми розрахунків у зовнішньоекономічних договорах та дайте їх характеристику.
13. Що являють собою форс-мажорні обставини і для чого вони застосовуються в зовнішньоекономічних договорах купівлі-продажу товарів?
14. Поясніть, як працює комерційний арбітраж.
15. Назвіть основні базисні умови постачання товарів та поясніть їх зміст.
16. Назвіть призначення статті договору «Паркування та маркування». Яка інформація має бути наведена в цій статті договору?
17. Поясніть призначення статті «Санкції та рекламації». Яка інформація має бути наведена в цій статті договору?
18. Назвіть основні види неустойки та поясніть їх суть і доцільність застосування експортерами та імпортерами.
19. Яка інформація може міститися в статті «Інші умови зовнішньоекономічного договору»?

Застосування українськими експортерами продукції у зовнішньоекономічних договорах захисних валютних застережень

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та дати практичні навички зі складання захисних валютних застережень у зовнішньоекономічних договорах купівлі-продажу товарів, які б захищали вітчизняних експортерів продукції від можливих втрат, пов'язаних зі зміною курсу національної валюти України.

7.1 Теоретична частина

Як відомо, зміна курсу національної валюти найбезпосереднішим чином впливає на ефективність експортно-імпортних торгових операцій.

Візьмемо курс гривні України відносно долара США, який станом на 1.09.2019 року становив: $1\$ = 27,00$ грн. Це так зване *пряме котирування* національної валюти. Долар США при такому котируванні вважається *постійною валютою*, а гривня України – *змінною*.

При прямому котируванні зміна курсу національної валюти гривні, наприклад, до $1\$ = 29,00$ грн трактується як *підвищення* курсу української валюти і означає її *знецінення*. Зміна курсу національної валюти гривні, наприклад, до рівня $1\$ = 25,00$ грн трактується як *зниження* курсу національної валюти і означає (при прямому котируванні) її *посилення*.

Існує загальне правило: знецінення національної валюти підвищує ефективність експорту продукції і знижує ефективність імпорту продукції, а посилення національної валюти, навпаки, підвищує ефективність імпорту продукції і знижує ефективність експорту продукції. Тому у випадку зміни курсу валюти в будь-яку сторону можуть бути порушені певні домовленості між сторонами зовнішньоекономічного договору щодо отримання ними запланованої вигоди від реалізації укладеного договору.

Для захисту сторін зовнішньоекономічної угоди (контрагентів) від можливої зміни курсу валют у зовнішньоекономічному договорі можуть бути зроблені так звані *валютні застереження*, які зменшать ризик втрати кожною із сторін договору запланованої вигоди.

Прийнято, що *валюта договору* визначається *експортером*, тобто тим, хто виготовив продукцію у себе в країні для наступного її продажу за кордон. *Валюта платежу* (або *валюта розрахунку*) визначається за *домовленістю сторін* (контрагентів).

Розглянемо основні випадки застосування валютних застережень, їх види та наслідки для сторін договору виходячи із інтересів українського експортера продукції.

7.1.1 Застосування валютних застережень у випадку, коли валюта договору та валюта платежу не збігаються

Розглянемо таку ситуацію: український експортер уклав договір на поставку до Білорусі товарів на 500 тисяч грн. Валюта платежу визначена в доларах США. Припустимо, що на час укладання договору курс гривні до долара дорівнював $1\$ = 25$ грн. Тоді величина платежу за поставлені товари становитиме 20 тисяч доларів США. Таким чином маємо: вартість договору – 500 тисяч грн, величина платежу – 20 тисяч доларів США.

В цій ситуації український експортер може діяти таким чином:

- а) не застосовувати валютні застереження взагалі;
- б) вимагати застосування односторонніх валютних застережень;
- в) вимагати застосування двосторонніх валютних застережень.

Якщо прийнято рішення *не застосовувати валютні застереження* взагалі, то це означає, що платіж має бути зроблений в раніш визначеній сумі, тобто в 20 тисяч доларів США.

Розглянемо, які це буде мати наслідки для українського експортера продукції.

Припустимо, що розрахунки за поставлену продукцію відбуваються через рік. Нехай на цей час курс валют стане, наприклад, $1\$ = 30$ грн, тобто гривня стане слабшою. Тоді український експортер отримає за поставлений товар 20 тисяч доларів, обміняє їх за курсом $1\$ = 30$ грн і в результаті отримає 600 тисяч грн, що на 100 тисяч грн більше, ніж було заплановано зовнішньоекономічною угодою.

Якщо ж курс гривні стане, наприклад, $1\$ = 20$ грн, тобто гривня стане сильнішою, тоді український експортер отримає за поставлену продукцію 40 тисяч доларів, обміняє їх за курсом $1\$ = 20$ грн і в результаті отримає тільки 400 тисяч грн, що на 100 тисяч грн менше, ніж було заплановано зовнішньоекономічною угодою.

Таким чином можна сформулювати правило: *«Відсутність в договорі валютних застережень не захищає українського експортера як від отримання можливих додаткових прибутків, так і від отримання можливих збитків, викликаних зміною курсу національної валюти».*

Тому у випадку, коли прогнозується послаблення гривні відносно валюти платежу, то в зовнішньоекономічних договорах для українських експортерів продукції рекомендується не застосовувати захисних валютних застережень.

Розглянемо наслідки застосування українським експортером одностороннього валютного застереження.

Одностороннє валютне застереження має вигляд: *«При зміні курсу національної валюти відносно валюти платежу в N разів, вартість платежу коригується на коефіцієнт $1/N$ ».* Розглянемо, які це буде мати наслідки для українського експортера.

Припустимо, що розрахунки та поставки продукції відбудуться через рік. Нехай на цей час курс гривні стане $1\$ = 30$ грн, тобто гривня стане

слабшою. Коефіцієнт зміни курсу гривні до долара США становитиме $30/25 = 1,2$. Тоді величина платежу за поставлений товар має становити не 20 тисяч доларів США, а $20 \cdot 1/1,2 = 16,666$ тисяч доларів. Отримані долари український експортер обміняє на $30 \cdot 16,666 \approx 500$ тисяч грн, тобто інтереси українського експортера будуть захищені і він нічого не втратить.

Якщо ж курс гривні стане, наприклад, $1\$ = 20$ грн, то тоді гривня стане сильнішою. Коефіцієнт зміни курсу гривні становитиме $20/25 = 0,8$. Тоді величина платежу за поставлений товар має становити не 20 тисяч доларів, а $20 \cdot 1/0,8 = 25$ тисяч доларів. Отримані долари український експортер обміняє на $20 \cdot 25 = 500$ тисяч грн, тобто, інтереси українського експортера будуть захищені і він нічого не втратить.

Таким чином, наявність в договорі одностороннього валютного застереження захищає українського експортера продукції від можливих збитків, викликаних зміною курсу гривні, але й не дозволяє йому отримати додаткові незаплановані прибутки.

Тому у випадку, коли курс гривні відносно валюти платежу нестабільний і непрогнозований або має місце тенденція до посилення гривні, то для українських експортерів рекомендується в зовнішньоекономічних договорах застосовувати односторонні захисні валютні застереження.

Зрозуміло, що у такому випадку всі незаплановані втрати понесе протилежна сторона зовнішньоекономічного договору.

Випадки, які були розглянуті вище, захищають тільки одну зі сторін договору, але не захищають протилежну сторону, відкриваючи перед нею перспективи отримання або додаткової вигоди, або непередбачених збитків. Сучасний бізнес вважає це не досить чесним.

Тому з метою вирівнювання ризиків отримання сторонами договору незапланованих збитків застосовуються двосторонні валютні застереження. Двостороннє валютне застереження має вигляд: «При зміні курсу національної валюти відносно валюти платежу на $\pm X\%$, вартість платежу коригується на величину $\mp Y\%$ ».

Величина зміни величини платежу $\mp Y\%$ (у відносних одиницях) розраховується за формулою:

$$Y\% = \frac{X\%}{n} \approx \frac{X\%}{2}, \quad (7.1)$$

де n – коефіцієнт, який вирівнює розподіл додаткової вигоди та незапланованих збитків між експортером та імпортером;

«2» – коефіцієнт, який поділяє можливі додаткової вигоди та незаплановані збитки між експортером та імпортером порівну.

Розглянемо, які наслідки для українського експортера продукції буде мати застосування двосторонніх валютних застережень.

Припустимо, що розрахунки за поставлену продукцію відбуваються через рік. Нехай на цей час курс гривні стане $1\$ = 30$ грн, тобто гривня стане слабшою. Зміна курсу гривні становитиме:

$$X\% = \frac{30 - 25}{25} \cdot 100\% = +20\%.$$

А зміна величини платежу $Y\%$ (у відносних одиницях) буде дорівнювати:

$$Y\% = \frac{20}{2} \% = 10\%.$$

Тоді величина платежу Y має становити:

$$Y = 20 - 10\% \cdot 20 = 18 \text{ тис. доларів США.}$$

Тобто в результаті виконання договору український експортер отримає за поставлену продукцію тільки 18 тисяч доларів США, обміняє їх на $30 \cdot 18 = 540$ тисяч грн і отримає додаткову вигоду у 40 тисяч грн. Імпортер замість 20 тисяч доларів США сплатить 18 тисяч доларів, тобто також отримає вигоду в 2 тис. доларів.

Якщо ж курс гривні стане, наприклад, $1\$ = 20$ грн, то гривня стане сильнішою. Зміна курсу гривні становитиме:

$$X\% = \frac{20 - 25}{25} \cdot 100\% = -20\%.$$

А зміна величини платежу $Y\%$ (у відносних одиницях) буде дорівнювати:

$$Y\% = \frac{-20}{2} \% = -10\%.$$

Тоді величина платежу Y має дорівнювати:

$$Y = 20 - (-10\% \cdot 20) = 20 + 2 = 22 \text{ тисячі доларів США.}$$

Тобто, в результаті виконання умов договору український експортер отримає за поставлену продукцію 22 тисячі доларів, обміняє ці долари на $20 \cdot 22 = 440$ тисяч грн і отримає незаплановані збитки в $500 - 440 = 60$ тисяч грн. Імпортер замість 20 тисяч доларів сплатить 22 тисячі доларів, тобто також буде мати збитки у 2 тисячі доларів.

Таким чином, застосування двосторонньої валютної обмовки призводить до того, що в разі зміни курсу валюти країни експортера відносно валюти платежу обидві сторони договору *розподілять між собою можливі збитки або отримають додаткові вигоди.*

При знеціненні валюти країни експортера продукції обидві сторони договору отримають додаткову вигоду, а при посиленні валюти країни експортера обидві сторони отримають незаплановані збитки.

Тому у випадку, коли прогнозується послаблення гривні відносно валюти платежу, то в зовнішньоекономічних договорах для українських експортерів продукції можна застосовувати двосторонні захисні валютні застереження. В цьому випадку вони заохочують імпортерів до укладення зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу товарів, хоча і несуть часткові втрати відносно ситуації, коли валютні застереження взагалі б не застосовувалися.

7.1.2 Застосування валютних застережень у випадку, коли валюта договору та валюта платежу збігаються

Розглянемо таку ситуацію: український експортер уклав договір на поставку до Білорусі товарів на 20 тисяч доларів США. Валюта платежу також визначена в доларах США. Припустимо, що на час укладення договору курс долара до гривні дорівнював: $1\$ = 25$ грн. Таким чином маємо: вартість договору – 20 тисяч доларів, вартість платежу – 20 тисяч дол. В гривнях це становитиме $25 \times 20 = 500$ тисяч грн.

В цій ситуації застосування валютних застережень практично неможливо. Це означає, що платіж має бути зроблений в раніше визначеній сумі, тобто в 20 тисяч доларів США.

Розглянемо, які це буде мати наслідки для українського експортера.

Припустимо, що розрахунки за поставлену продукцію відбуваються через рік. Нехай на цей час курс гривні до долара США стане, наприклад, $1\$ = 30$ грн, тобто національна валюта стане слабшою. Тоді український експортер отримає 20 тисяч доларів за поставлений товар, що буде еквівалентно його вартості. В гривнях це буде дорівнювати $20 \times 30 = 600$ тисяч грн, тобто український експортер отримає від послаблення гривні незаплановану вигоду у $600 - 500 = 100$ тисяч грн.

Якщо ж курс гривні стане, наприклад, $1\$ = 20$ грн, тобто гривня стане сильнішою, тоді український експортер отримає ті ж 20 тисяч доларів за поставлений товар, що буде еквівалентно його вартості. В гривнях це становитиме $20 \times 20 = 400$ тисяч грн, тобто український експортер отримає від посилення гривні незаплановані збитки у сумі $500 - 400 = 100$ тисяч грн.

Таким чином можна сформулювати правило.

У випадку, коли валюта договору та валюта платежу збігаються, причому валюта платежу є загальноновизнаною та стабільною, відсутність в договорі валютних застережень не захищає українських експортерів як від можливих збитків, викликаних зміною курсу гривні, так і від отримання незапланованих прибутків.

Тому у випадку, коли валютою договору та валютою платежу є одна і та сама валюта, яка є стабільною й загальноновизнаною, і прогнозується послаблення гривні до валюти договору та платежу, то рекомендується для українських експортерів продукції в зовнішньоекономічних договорах не застосовувати захисних валютних застережень.

Потрібно підкреслити, що у зовнішньоекономічних договорах сторони зазвичай не ставлять за мету отримання додаткових доходів від зміни валютних курсів. Головне – одержати еквівалент вартості за проданий товар.

Останнім часом у зовнішній торгівлі інколи застосовується і такий метод страхування валютного ризику як включення у договори багатовалютних або мультивалютних застережень.

Особливість мультивалютного застереження полягає тому, що як валютне застереження береться не одна, а кілька валют, об'єднаних разом у так званий «кошик валют». «Кошик валют» – це умовна облікова одиниця, до

складу якої входить декілька інших валют, кожна з яких має чітко визначену питому вагу в цьому «кошику».

При мультивалютному застереженні величина платежу у певній валюті ставиться в залежність від зміни валюти платежу одночасно низки інших валют. Це нівелює курсові коливання цієї валюти щодо всіх інших валют «кошика» загалом і певною мірою стабілізує початкову вартість зобов'язань і платежів за зовнішньоторговельним договором.

До типових застережень, які застосовуються у зовнішньоекономічних договорах, є *застереження про конфіденційність*. Суть цих застережень полягає в тому, що сторони беруть на себе зобов'язання не розголошувати інформацію про суть договору і не будуть без згоди протилежної сторони передавати цю інформацію третім особам.

7.1 Завдання для самостійного виконання

Українські експортери уклали низку зовнішньоекономічних договорів на продаж своєї продукції за кордон. Інформація про ці договори наведена в таблиці 7.1.

Таблиця 7.1 – Початкова інформація для виконання завдання

Но- мер лого- вору	Вартість договору	Вартість платежу	Курс гривні до валюти платежу в момент укладення договору	Прогнозований курс гривні до валюти платежу в момент виконання договору
1	2	3	4	5
1	1250 тисяч грн	50 тисяч доларів	1\$ = 25 грн	1\$ = 32 грн
2	2600 тисяч грн	100 тисяч доларів	1\$ = 26 грн	1\$ = 19 грн
3	2000 тисяч грн	80 тисяч доларів	1\$ = 25 грн.	Непрогнозований, нестабільний, має тен- денцію до послаблення
4	2700 тисяч грн	1000 тисяч доларів	1\$ = 27 грн	Непрогнозований, нестабільний, має тенденцію до посилення
5	600 тисяч євро	600 тисяч євро	1€ = 30 грн	1€ = 35 грн
6	230 тисяч євро	230 тисяч євро	1€ = 29 грн	1€ = 28 грн
7	50 тисяч євро	50 тисяч євро	1 € = 31 грн	Непрогнозований, нестабільний, має тен- денцію до послаблення
8	550 тисяч євро	550 тисяч євро	1€ = 28,5 грн	Непрогнозований, нестабільний, має тенденцію до посилення

Продовження таблиці 7.1

1	2	3	4	5
9	2100 тисяч грн	60 тисяч фунтів стерлінгів	1£ = 35 грн	1£ = 39 грн
10	3300 тисяч грн	100 тисяч фунтів стерлінгів	1£ = 33 грн	1£ = 29 грн
11	2880 тисяч грн	90 тисяч фунтів стерлінгів	1£ = 32 грн	Непрогнозований, нестабільний, має тенденцію до послаблення
12	3400 тисяч грн	1000 тисяч фунтів стерлінгів	1£ = 34 грн	Непрогнозований, нестабільний, має тенденцію до посилення
13	600 тисяч фунтів стерлінгів	600 тисяч фунтів стерлінгів	1£ = 34 грн	1£ = 36 грн
14	730 тисяч фунтів стерлінгів	730 тисяч фунтів стерлінгів	1£ = 32 грн	1£ = 29,59 грн
15	150 тисяч фунтів стерлінгів	150 тисяч фунтів стерлінгів	1£ = 31 грн	Непрогнозований, нестабільний, має тенденцію до послаблення
16	850 тисяч фунтів стерлінгів	850 тисяч фунтів стерлінгів	1£ = 28,5 грн	Непрогнозований, нестабільний, має тенденцію до посилення
17	66 тисяч грн	200 тисяч ієн	1¥ = 0,33 грн	1¥ = 0,42 грн
18	350 тисяч грн	1000 тисяч ієн	1¥ = 0,35 грн	1¥ = 0,31 грн
19	880 тисяч грн	2000 тисяч ієн	1¥ = 0,44 грн	Непрогнозований, нестабільний, має тенденцію до послаблення
20	615 тисяч грн	1500 тисяч фунтів стерлінгів	1¥ = 0,41 грн	Непрогнозований, нестабільний, має тенденцію до посилення
21	6000 тисяч ієн	6000 тисяч ієн	1¥ = 0,51 грн	1¥ = 0,52 грн
22	700 тисяч ієн	700 тисяч ієн	1¥ = 0,33 грн	1¥ = 0,29 грн
23	1750 тисяч ієн	1750 тисяч ієн	1¥ = 0,37 грн	Непрогнозований, нестабільний, має тенденцію до послаблення
24	1850 тисяч ієн	1850 тисяч ієн	1¥ = 0,35 грн	Непрогнозований, нестабільний, має тенденцію до посилення

Продовження таблиці 7.1

1	2	3	4	5
25	5000 тисяч грн	800 тисяч польських злотих	1Zł = 6,25 грн	1Zł = 6,72 грн
26	990 тисяч грн	150 тисяч польських злотих	1Zł = 6,6 грн	1Zł = 6,49 грн
27	1898,4 тисяч грн	280 тисяч польських злотих	1Zł = 6,78 грн	Непрогнозований, нестабільний, має тенденцію до послаблення
28	27840 тисяч грн	4000 тисяч польських злотих	1Zł = 6,96 грн	Непрогнозований, нестабільний, має тенденцію до посилення

В таблиці 7.2 наведено номери договорів, які студент повинен взяти для аналізу.

Таблиця 7.2 – Номери договорів, які потрібно проаналізувати

Варіант	Номери договорів	Варіант	Номери договорів	Варіант	Номери договорів
1	1, 7, 11, 16, 17, 21, 25	11	3, 7, 11, 13, 19, 24, 26	21	1, 7, 9, 13, 19, 23, 28
2	1, 6, 10, 14, 18, 22, 26	12	3, 5, 11, 14, 17, 23, 28	22	2, 5, 10, 15, 18, 21, 27
3	1, 7, 11, 15, 19, 23, 27	13	4, 7, 9, 16, 17, 23, 26	23	3, 7, 11, 15, 20, 24, 26
4	1, 8, 12, 16, 20, 24, 28	14	4, 5, 10, 14, 18, 25, 27	24	4, 8, 12, 13, 17, 22, 25
5	2, 5, 10, 13, 19, 21, 25	15	4, 7, 11, 15, 20, 24, 26	25	3, 5, 9, 15, 17, 22, 28
6	2, 6, 11, 15, 18, 22, 26	16	4, 8, 12, 13, 17, 22, 28	26	4, 6, 11, 16, 20, 21, 27
7	2, 7, 12, 12, 19, 22, 27	17	1, 7, 9, 13, 19, 23, 28	27	1, 8, 12, 13, 18, 23, 25
8	2, 8, 9, 14, 20, 23, 28	18	2, 5, 10, 15, 18, 21, 27	28	2, 7, 10, 14, 19, 24, 26
9	3, 7, 11, 15, 17, 22, 26	19	3, 7, 11, 15, 20, 24, 26	29	4, 6, 11, 13, 18, 23, 28
10	3, 5, 12, 14, 20, 25, 27	20	4, 8, 12, 13, 17, 22, 25	30	3, 6, 12, 15, 18, 22, 27

Керуючись інформацією, наведеною в таблицях 7.1 та 7.2, потрібно:

1. Скласти захисні валютні застереження для кожного договору, які б найбільшою мірою захищали українських експортерів продукції.

2. Для випадків, коли валюта договору та валюта платежу не збігається, обов'язково запропонувати односторонні та двосторонні захисні валютні застереження. Розрахувати для кожного із цих випадків вартість платежів, які має зробити імпортер (покупець) на користь експортерів (продавця)

Примітка. При виконанні цього завдання можна звернутися до таблиць 8.1 та 8.2 (дивися практичне заняття 8).

3. Зробити висновки.

7.3 Питання для самоконтролю

1. Поясніть, як впливає на ефективність зовнішньоекономічної діяльності зміна курсу національної валюти країн – учасників цієї діяльності.

2. В яких випадках сторони зовнішньоекономічного договору отримають додаткові вигоди, а в яких випадках несуть незаплановані збитки від зміни курсу національної валюти?

3. Чим відрізняються між собою поняття: «валюта договору» та «валюта платежу»?

4. Охарактеризуйте суть та наслідки застосування у зовнішньоекономічних договорах захисних валютних застережень у випадку, коли валюта договору та валюта платежу не збігаються, а експортером продукції виступає український суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності.

5. В чому полягає суть односторонніх валютних застережень? Відповідь обґрунтуйте. Коли доцільно їх застосовувати з позицій українського експортера продукції?

6. В чому полягає суть двосторонніх валютних застережень? Відповідь обґрунтуйте. Коли доцільно їх застосовувати з позицій українського експортера продукції?

7. Охарактеризуйте суть та наслідки застосування захисних валютних застережень для українських експортерів продукції у випадку, коли валюта договору та валюта платежу збігаються, причому валюта платежу є стабільною та загально визнаною.

8. Які ще види застережень можна застосовувати у зовнішньоекономічних договорах, щоб захистити українських експортерів від незапланованих втрат через можливі зміни курсів валют? Поясніть суть цих застережень.

9. Як записується та що означає пряме котирування національної валюти?

Застосування українськими імпортерами продукції у зовнішньоекономічних договорах захисних валютних застережень

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та дати практичні навички зі складання українськими імпортерами захисних валютних застережень у зовнішньоторговельних договорах купівлі-продажу, які б захищали вітчизняних імпортерів продукції від можливих втрат, пов'язаних зі зміною курсу національної валюти України.

8.1 Теоретична частина

Як відомо, зміна курсу національної валюти найбезпосереднішим чином впливає на ефективність експортно-імпортних торгових операцій.

Візьмемо курс гривні України відносно долара США, який станом на 1.09.2019 року становив: $1\$ = 27,00$ грн. Це так зване *пряме котирування* національної валюти. Долар США при такому котируванні вважається *постійною валютою*, а гривня України – *змінною*.

При прямому котируванні зміна курсу національної валюти гривні, наприклад, до $1\$ = 29,00$ грн трактується як *підвищення* курсу української валюти і означає її *знецінення*. Зміна курсу національної валюти гривні, наприклад, до рівня $1\$ = 25,00$ грн трактується як *зниження* курсу національної валюти і означає (при прямому котируванні) її *посилення*.

Існує загальне правило: знецінення національної валюти підвищує ефективність експорту продукції і знижує ефективність імпорту продукції, а посилення національної валюти, навпаки, підвищує ефективність імпорту продукції і знижує ефективність експорту продукції. Тому у випадку зміни курсу валюти в будь-яку сторону можуть бути порушені певні домовленості між сторонами зовнішньоекономічного договору щодо отримання ними запланованої вигоди від реалізації укладеного договору.

8.1.1 Застосування валютних застережень у випадку, коли валюта договору та валюта платежу не збігаються

Розглянемо таку ситуацію: український імпортер уклав договір на покупку в Польщі товарів на 700 тисяч польських злотих. Валюта платежу визначена в доларах США. Припустимо, що на час укладення договору курс злогого до долара дорівнював $1\$ = 3,5$ zł. Тоді вартість платежу за куплені товари становитиме 200 тисяч доларів. Таким чином маємо: *вартість договору* – 700 тисяч польських злотих, *величина платежу* – 200 тисяч доларів США.

В цій ситуації український імпортер може діяти таким чином:

а) не застосовувати валютні застереження взагалі;

б) вимагати застосування односторонніх валютних застережень;

в) вимагати застосування двосторонніх валютних застережень.

Якщо прийнято рішення *не застосовувати валютні застереження* взагалі, то це означає, що платіж має бути зроблений в раніше визначеній сумі, тобто в 200 тисяч доларів США.

Розглянемо, які це буде мати наслідки для українського імпортера продукції.

Припустимо, що розрахунки та поставки продукції відбуваються через рік. Нехай на цей час курс злогого стане, наприклад, $1\$ = 4,0 \text{ \text{Z}\text{ł}}$, тобто злотий стане слабкішим. Тоді польський експортер отримає 200 тисяч доларів за поставлений товар, обміняє їх за курсом $1\$ = 4,0 \text{ \text{Z}\text{ł}}$ і буде мати на своєму рахунку $4,0 \times 200 = 800$ тис. злотих. Наш український імпортер сплатить за отриманий товар 200 тисяч доларів, тобто ту суму, яка і була зафіксована в договорі.

Якщо ж курс польського злогого стане, наприклад, $1\$ = 3,0 \text{ \text{Z}\text{ł}}$, тобто польський злотий стане сильнішим, тоді польський експортер отримає за поставлену продукцію 200 тисяч доларів, обміняє їх за курсом $1\$ = 3,0 \text{ \text{Z}\text{ł}}$ і отримає 600 тисяч злотих замість 800 тисяч злотих (вартість договору). Наш же український імпортер сплатить при цьому 200 тисяч доларів, тобто ту суму, яка і була зафіксована в договорі.

Таким чином можна сформулювати правило.

Відсутність в договорі валютних застережень захищає українського імпортера від можливих збитків, викликаних зміною курсу валюти договору відносно валюти платежу, а також від отримання додаткових прибутків.

Тому у випадку, коли курс валюти договору відносно валюти платежу нестабільний, то рекомендується в зовнішньоекономічних договорах не застосовувати захисні валютні застереження для українських імпортерів продукції.

Розглянемо наслідки дії одностороннього валютного застереження для українського імпортера продукції.

Одностороннє валютне застереження має вигляд: «При зміні курсу валюти договору відносно валюти платежу в N разів вартість платежу корегується на коефіцієнт $1/N$ ».

Розглянемо, які це буде мати наслідки для українського імпортера продукції.

Припустимо, що розрахунки та поставки продукції відбуваються через рік. Нехай на цей час курс польського злогого стане $1\$ = 4,0 \text{ \text{Z}\text{ł}}$, тобто польський злотий стане слабшим. Коефіцієнт зміни курсу злогого становитиме $4,0/3,5=1,14$. Тоді вартість платежу буде дорівнювати $200/1,14=175,4$ тисяч дол. В результаті виконання договору польський експортер отримає за поставлені товари 175,4 тисяч доларів, обміняє їх на $4,0 \times 175,4 \approx 700$ тисяч злотих, тобто інтереси польського експортера будуть

захищені. Наш український імпортер сплатить 175,4 тисяч доларів (замість 200 тисяч доларів) і отримає незаплановану вигоду.

Якщо ж курс польського золотого стане, наприклад, $1\$ = 3,0 \text{ \text{ł}}$, то тоді польський злотий стане сильнішим. Коефіцієнт зміни курсу польського золотого становитиме $3,0 / 3,5 = 0,857$. Тоді вартість платежу за договором має дорівнювати $200 / 0,857 = 233,4$ тисячі доларів. В результаті, польський експортер отримає за поставлену продукцію 233,4 тисяч доларів США, обмінняє їх на $3,0 \times 233,4 = 700$ тисяч злотих, тобто інтереси польського експортера будуть захищені.

Наш український імпортер сплатить за товар 233,4 тисячі доларів (замість 200 тисяч доларів) і отримає незаплановані збитки.

Таким чином, наявність в договорі одностороннього валютного застереження типу: «При зміні курсу валюти договору відносно валюти платежу в N разів вартість платежу корегується на коефіцієнт $1/N$ » не захищає українського імпортера продукції від можливих збитків, викликаних зміною курсу валюти договору.

Але в тому випадку, коли курс валюти договору відносно валюти платежу прогнозований і має стійку тенденцію до послаблення, то рекомендується в зовнішньоекономічних договорах застосовувати односторонні захисні валютні застереження для українського імпортера продукції.

Випадки, які були розглянуті вище, захищають одну із сторін договору, але не захищають протилежну сторону, відкриваючи перед нею перспективи отримання або додаткової вигоди, або непередбачених збитків. Сучасний бізнес вважає це не досить чесним.

Тому з метою вирівнювання ризиків втрати доходів для сторін договору від виконання умов договору застосовуються двосторонні валютні застереження.

Двостороннє валютне застереження має вигляд: «При зміні курсу валюти договору відносно валюти платежу на $\pm X\%$, вартість платежу корегується на величину $\mp Y\%$ ».

Величина зміни вартості платежу $\mp Y\%$ (у відносних одиницях) розраховується за формулою:

$$Y\% = \frac{X\%}{n} \approx \frac{X\%}{2}, \quad (8.1)$$

де n – коефіцієнт, який вирівнює розподіл додаткової вигоди та незапланованих збитків між експортером та імпортером;

«2» – коефіцієнт, який поділяє можливий додатковий вигоди та незаплановані збитки між експортером та імпортером порівну.

Розглянемо, які наслідки для українського імпортера продукції буде мати застосування двосторонніх валютних застережень.

Припустимо, що розрахунки та поставки продукції відбуваються через рік. Нехай на цей час курс польського золотого стане $1\$ = 4,0 \text{ \text{ł}}$, тобто польський злотий став слабкішим.

Зміна курсу $X\%$ польського злого валюти становитиме:

$$X\% = \frac{4,0 - 3,5}{3,5} \cdot 100\% = +14,3\%.$$

А зміна величини платежу $Y\%$ (у відносних одиницях) буде дорівнювати:

$$Y\% = \frac{14,3}{2}\% = +7,15\%.$$

Тоді величина платежу Y має дорівнювати:

$$Y = 200 - (7,15\% \cdot 200) = 200 - 14,3 = 185,7 \text{ тисяч доларів США.}$$

В результаті польський експортер отримає за поставлену продукцію 185,7 тисяч доларів, обміняє їх на $4,0 \times 185,7,3 = 742,8$ тисяч злотих і буде мати додаткову вигоду в $742,8 - 700 = 42,8,2$ тисяч злотих. Український імпортер замість 200 тисяч доларів за договором сплатить 185,7 тисяч доларів, тобто також отримає вигоду в $200 - 185,7 = 14,3$ тисяч доларів.

Якщо ж курс польського злого стане, наприклад, $1\$ = 3,0 \text{ Żł}$, то польський злотий стане сильнішим. Зміна курсу злого становитиме:

$$X\% = \frac{3,0 - 3,5}{3,5} \cdot 100\% = -14,3\%.$$

а зміна величини платежу $Y\%$ (у відносних одиницях) буде дорівнювати:

$$Y\% = \frac{-14,3}{2}\% = -7,15\%.$$

Тоді величина платежу Y має дорівнювати:

$$Y = 200 - (-7,15\% \cdot 200) = 200 + 14,3 = 214,3 \text{ тисяч доларів США.}$$

В результаті, польський експортер отримає за поставлену продукцію 214,3 тисяч доларів, обміняє їх на $3,0 \times 214,3 = 642,9$ тисяч злотих і отримає незаплановані збитки в $642,9 - 700 = 57,1$ тисяч злотих. Український імпортер сплатить 214,3 тисяч доларів замість 200 тисяч доларів, тобто також отримає збитки в 14,3 тисяч доларів.

Таким чином, застосування двосторонніх валютних застережень призводить до того, що в разі зміни курсу валюти договору до валюти платежу обидві сторони договору *розподілять між собою можливі збитки або додаткову вигоду*. При знеціненні валюти договору відносно валюти платежу обидві сторони договору отримають додаткову вигоду, а при посиленні валюти договору відносно валюти платежу обидві сторони отримають незаплановані збитки.

Підбираючи значення коефіцієнта n , можна добитися ситуації, коли збитки або вигоди будуть розподілені між сторонами договору порівну.

Таким чином, якщо прогнозується послаблення валюти договору відносно валюти платежу, то в зовнішньоекономічних договорах можна застосовувати двосторонні захисні валютні застереження для українських імпортерів продукції. В цьому випадку вони заохочують експортерів до укладення зовнішньоекономічних договорів, хоча і несуть певні втрати відносно ситуації, коли могли б діяти односторонні валютні застереження.

Порівняльна характеристика наслідків застосування захисних валютних застережень для українських експортерів та українських імпортерів продукції для випадку, коли валюта договору та валюта платежу не збігаються, наведена в таблиці 8.1.

Таблиця 8.1 – Порівняльна характеристика впливу валютних застережень

Вид валютного застереження за умови, що валюта договору та валюта платежу не збігаються	Український експортер	Український імпортер
Застережень немає	Не захищає	Захищає
Рекомендації	Відсутність застережень доцільна, якщо курс гривні до валюти платежу буде прогнозованим і має тенденцію до послаблення	Відсутність застережень доцільна, коли курс валюти договору відносно валюти платежу нестабільний і не прогнозований
Одностороннє застереження	Захищає	Не захищає
Рекомендації	Доцільно застосовувати, коли курс гривні до валюти платежу нестабільний і не прогнозований та має тенденцію до посилення	Доцільно застосовувати, коли курс валюти договору до валюти платежу прогнозований і має тенденцію до послаблення
Двостороннє застереження	Розподіляє можливі вигоди або збитки між сторонами договору	
Рекомендації	Доцільно застосовувати, коли курс гривні до валюти платежу прогнозований і має тенденцію до послаблення	Доцільно застосовувати, коли курс валюти договору до валюти платежу буде прогнозованим та має тенденцію до послаблення

8.1.3 Застосування валютних застережень у випадку, коли валюта договору та валюта платежу збігаються, причому ця валюта є загальновизнаною та стабільною

Розглянемо таку ситуацію: український імпортер уклав договір на покупку в Польщі товарів на 700 тисяч доларів США. Припустимо, що на час укладення договору курс польського злотого до долара США дорівнював: $1\$ = 3,5 \text{ \textit{z}\textit{ł}}$.

Таким чином маємо: *вартість договору* – 200 тисяч доларів США, *величина платежу* – 200 тисяч доларів США.

За такої ситуації застосування валютних застережень практично неможливо, оскільки валюта договору і валюта платежу є валютою іншої країни.

Розглянемо, які будуть наслідки для українського імпортера продукції в разі зміни курсу польського злотого (валюта експортера) відносно долара США.

Припустимо, що розрахунки та поставки продукції відбуваються через рік. Нехай на цей час курс польського злотого став, наприклад, $1\$ = 4,0 \text{ \textit{z}\textit{ł}}$, тобто польський злотий став слабкішим. Тоді український імпортер за договором повинен сплатити 200 тисяч доларів США, які він може придбати за $4 \times 200 = 800$ тисяч злотих, що більше, ніж було при курсі злотого до долара $1\$ = 3,5 \text{ \textit{z}\textit{ł}}$. Тобто, український імпортер понесе незаплановані збитки.

Якщо ж курс польського злотого стане, наприклад, $1\$ = 3,0 \text{ \textit{z}\textit{ł}}$, тобто польський злотий став сильнішим, то тоді український імпортер також повинен сплатити за договором 200 тисяч доларів США, які він може придбати за $3,0 \times 200 = 600$ тисяч злотих, що менше, ніж планувалось. Тобто, український імпортер отримає незаплановану вигоду.

Таким чином можна сформулювати правило.

У випадку, коли валюта договору та валюта платежу збігаються, причому ця валюта є загальновизнаною та стабільною, відсутність в договорі валютних застережень не захищає українського імпортера від можливих збитків, викликаних зміною курсу національної валюти.

Тому у випадку, коли валютою договору і платежу є інша стабільна валюта, а національна валюта країни має тенденції до посилення відносно валюти договору (і платежу), то в зовнішньоекономічних договорах рекомендується не застосовувати захисних валютних застережень для українських імпортерів продукції.

Порівняльна характеристика наслідків застосування захисних валютних застережень для українських експортерів та українських імпортерів продукції для випадку, коли валюта договору та валюта платежу збігаються, причому валюта платежу є загальновизнаною та стабільною, наведена в таблиці 8.2.

Таблиця 8.2 – Порівняльна характеристика впливу валютних застережень

Вид валютного застереження за умови, що валюти договору і платежу збігаються, а сама валюта є загальновизнаною	Український експортер	Український імпортер
Застережень немає	Не захищає	Не захищає
Рекомендації	Доцільно застосовувати, коли курс гривні до валюти договору і платежу має тенденцію до послаблення	Доцільно застосовувати, коли курс валюти договору і валюти платежу має тенденцію до посилення

8.2 Завдання для самостійного виконання

Українські імпортери уклали низку зовнішньоекономічних договорів на купівлю за кордоном певної продукції. Інформація про ці договори наведена в таблиці 8.4. Зрозуміло, що за кордоном вітчизняні імпортери можуть купити продукцію, користуючись або валютою їхньої країни (тобто валютою «А», або іншою загальновизнаною стабільною валютою).

Номери зовнішньоекономічних договорів, які студент має проаналізувати, наведено в таблиці 8.4.

Таблиця 8.3 – Початкова інформація для виконання завдання

Номер договору	Вартість договору («А» – валюта країни експортера) або інша стабільна валюта	Вартість платежу (в одиницях стабільної іноземної валюти)	Курс валюти країни експортера «А» до курсу іншої стабільної валюти в момент укладення договору	Прогнозований курс валюти країни експортера «А» до валюти платежу
1	2	3	4	5
1	125 тисяч «А»	50 тисяч \$	1\$ = 2,5 «А»	1\$ = 6,3 «А»
2	500 тисяч «А»	100 тисяч \$	1\$ = 5,0 «А»	1\$ = 3,7 «А»
3	480 тисяч «А»	80 тисяч \$	1\$ = 6,0 «А»	Непрогнозований і нестабільний, має тенденцію до послаблення
4	1440 тисяч «А»	240 тисяч \$	1\$ = 6,0 «А»	Непрогнозований і нестабільний, має тенденцію до посилення

Продовження таблиці 8.3

1	2	3	4	5
5	6100 тисяч «А»	610 тисяч £	1£ = 10 «А»	1£ = 15 «А»
6	2000 тисяч «А»	400 тисяч £	1£ = 5 «А»	1£ = 4,5 «А»
7	1500 тисяч «А»	50 тисяч £	1£ = 30 «А»	Непрогнозований і нестабільний, має тенденцію до послаблення
8	70 тисяч «А»	10 тисяч £	1£ = 7 «А»	Непрогнозований і нестабільний, має тенденцію до посилення
9	750 тисяч «А»	75 тисяч €	1€ = 10 «А»	1€ = 12 «А»
10	2000 тисяч «А»	40 тисяч €	1€ = 50 «А»	1€ = 48 «А»
11	1200 тисяч «А»	80 тисяч €	1€ = 15 «А»	Непрогнозований і нестабільний, має тенденцію до послаблення
12	75 тисяч «А»	10 тисяч €	1€ = 7,5 «А»	Непрогнозований і нестабільний, має тенденцію до посилення
13	100 тисяч «А»	100 тисяч ¥	1¥ = 1,0 «А»	1¥ = 1,2 «А»
14	80 тисяч «А»	40 тисяч ¥	1¥ = 2,0 «А»	1¥ = 1,76 «А»
15	130 тисяч «А»	100 тисяч ¥	1¥ = 1,3 «А»	Непрогнозований і нестабільний, має тенденцію до послаблення
16	45 тисяч «А»	30 тисяч ¥	1¥ = 1,5 «А»	Непрогнозований і нестабільний, має тенденцію до посилення
17	50 тисяч \$	50 тисяч \$	1\$ = 2,5 «А»	1\$ = 6,3 «А»
18	100 тисяч \$	100 тисяч \$	1\$ = 5,0 «А»	1\$ = 3,7 «А»
19	80 тисяч \$	80 тисяч \$	1\$ = 6,0 «А»	Непрогнозований і нестабільний, має тенденцію до послаблення
20	240 тисяч \$	240 тисяч \$	1\$ = 6,0 «А»	Непрогнозований і нестабільний, має тенденцію до посилення
21	610 тисяч £	610 тисяч £	1£ = 10 «А»	1£ = 15 «А»
22	400 тисяч £	400 тисяч £	1£ = 5 «А»	1£ = 4,5 «А»
23	50 тисяч £	50 тисяч £	1£ = 30 «А»	Непрогнозований і нестабільний, має тенденцію до послаблення
24	10 тисяч £	10 тисяч £	1£ = 7 «А»	Непрогнозований і нестабільний, має тенденцію до посилення
25	75 тисяч €	75 тисяч €	1€ = 10 «А»	1€ = 12 «А»
26	40 тисяч €	40 тисяч €	1€ = 50 «А»	1€ = 48 «А»
27	80 тисяч €	80 тисяч €	1€ = 15 «А»	Непрогнозований і нестабільний, має тенденцію до послаблення
28	10 тисяч €	10 тисяч €	1€ = 7,5 «А»	Непрогнозований і нестабільний, має тенденцію до посилення

Таблиця 8.4 – Номери договорів, які потрібно проаналізувати

Варіант	Номери договорів	Варіант	Номери договорів	Варіант	Номери договорів
1	1, 6, 11, 16, 17, 22, 28	11	3, 8, 9, 15, 18, 21, 26	21	1, 7, 11, 16, 17, 22, 26
2	1, 7, 12, 15, 18, 23, 27	12	3, 6, 12, 14, 20, 22, 28	22	2, 7, 12, 13, 18, 23, 27
3	1, 8, 9, 13, 19, 21, 26	13	4, 6, 11, 16, 17, 23, 28	23	3, 6, 9, 13, 19, 24, 26
4	1, 5, 12, 14, 20, 22, 27	14	4, 7, 12, 15, 18, 23, 26	24	4, 7, 9, 13, 20, 23, 27
5	2, 6, 11, 16, 17, 22, 28	15	4, 8, 9, 13, 19, 21, 26	25	1, 7, 12, 16, 17, 22, 25
6	2, 7, 12, 14, 18, 21, 27	16	4, 5, 12, 14, 20, 22, 27	26	2, 8, 9, 13, 18, 23, 28
7	2, 8, 9, 13, 19, 21, 26	17	1, 6, 11, 16, 17, 22, 26	27	3, 5, 12, 13, 19, 23, 26
8	2, 5, 12, 14, 20, 23, 26	18	2, 7, 12, 13, 18, 23, 27	28	4, 7, 10, 13, 20, 22, 27
9	3, 6, 11, 16, 17, 22, 28	19	3, 8, 9, 14, 19, 24, 25		
10	3, 7, 12, 15, 18, 23, 27	20	4, 7, 10, 13, 18, 23, 28		

Керуючись таблицями 8.3 та 8.4, потрібно:

1. Скласти захисні валютні застереження для кожного договору, які б найбільшою мірою захищали українських імпортерів продукції.
2. Для випадків, коли валюта договору та валюта платежу не збігається, запропонувати односторонні та двосторонні захисні валютні застереження. Розрахувати для кожного із цих випадків вартість платежів.
3. Зробити висновки.

8.3 Питання для самоконтролю

1. Поясніть, як впливає на ефективність зовнішньоекономічної діяльності зміна курсу національної валюти.
2. В яких випадках сторони отримують додаткові вигоди, а в яких випадках несуть незаплановані збитки від зміни курсу національної валюти?
3. Чим відрізняються між собою поняття: «валюта договору» та «валюта платежу»?
4. Охарактеризуйте суть та наслідки застосування захисних валютних застережень у випадку, коли валюта договору та валюта платежу не збігаються, а імпортером продукції виступає український суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності.
5. В чому полягає суть односторонніх та двосторонніх валютних застережень? Відповідь обґрунтуйте. Коли доцільно їх застосовувати?
6. Які ще види застережень доцільно застосовувати у зовнішньоекономічних договорах? Поясніть суть цих застережень.

Розрахунок величини митних платежів, що їх має сплачувати імпортер при ввезенні товарів в Україну

Мета заняття: закріпити у студентів теоретичні знання та дати практичні навички з розрахунку митних платежів, що їх має сплачувати імпортер при ввезенні товарів в Україну.

9.1 Теоретична частина

Перед тим, як імпортувати (завезти) будь-який товар в Україну, його потрібно задекларувати. Декларування товару здійснюється шляхом заповнення суб'єктом господарської діяльності або за його дорученням уповноваженим декларантом спеціальних вантажних митних декларацій.

Вантажна митна декларація (ВМД) – це письмова заява установленної форми, що подається митному органу і містить відомості про товари та транспортні засоби, які перетинають митний кордон України, про митний режим, який заявляє імпортер, а також іншу інформацію, необхідну для здійснення митного контролю.

Вантажна митна декларація складається з уніфікованого адміністративного документа форми МД-2 на 5-ти аркушах різного кольору та уніфікованого адміністративного документа МД-3 на такій самій кількості аркушів різного кольору. Якщо декларується товар одного виду, то використовується форма МД-2. Якщо декларується декілька видів товарів, то у форму МД-2 заноситься товар, який має найбільшу вартість, а решта видів товарів заносяться у форму МД-3, яка є додатком до форми МД-2.

Заповнивши вантажну митну декларацію, декларант подає її для митного оформлення в митницю, в зоні якої він знаходиться (або до іншої митниці, якщо є відповідний лист погодження). Разом з декларацією подаються й інші обов'язкові документи, серед яких:

- документи, що підтверджують повноваження декларанта;
- облікова карта суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності;
- товаросупровідні та товаротранспортні документи;
- дозволи та сертифікати (наприклад, органів екологічного контролю, санітарно-епідеміологічного контролю тощо);
- документи, що підтверджують сплату імпортером всіх митних платежів;
- реєстр документів (завіренних печаткою декларанта) та ін.

Одним із найважливіших документів є сплата суб'єктом всіх обов'язкових митних платежів (!).

Але для того, щоб сплатити всі митні платежі, потрібно спочатку визначити їх склад та розрахувати їх величину. Цей процес складається із низки кроків.

1-й крок: визначення коду товару за Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД).

2-й крок: визначення митної вартості товару.

3-й крок: визначення країни походження товару.

4-й крок: визначення величини ставки, за якою буде розраховуватись величина митних платежів.

5-й крок: розрахунок величини митних платежів.

Розглянемо ці кроки детальніше.

9.1.1 Визначення коду товару за Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД)

Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України № 1354 від 31 серпня 1998 року в Україні з 1 липня 2001 року запроваджена Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності – УКТ ЗЕД. Ця класифікація базується на Комбінованій номенклатурі опису і кодування товарів – CN, яка була впроваджена в країнах ЄС з 1988 року.

Всі товари в УКТ ЗЕД згруповані в 21 розділ. Код товару в УКР ЗЕД має такий вигляд: «XXXX XX XX XX», де:

- перші дві цифри – товарна група (їх налічується 97);
- перші чотири цифри – товарна позиція;
- перші шість цифр – товарна субпозиція;
- всі десять цифр дають нам товарну підсубпозицію.

Таким чином, для кожного виду товару, який завозиться на митну територію України, потрібно визначити його товарну *підсубпозицію*.

9.1.2 Визначення митної вартості товару

Митна вартість товару – це ціна, яка фактично сплачена (чи має бути сплачена) за товар до моменту його перетину через митний кордон України. Митна вартість товару *визначається імпортером (або за його дорученням декларантом)*.

Митна вартість товару може бути визначена одним із таких методів:

- а) за ціною договору про імпорт товарів;
- б) за ціною ідентичних товарів;
- в) за ціною подібних (аналогічних) товарів;
- г) на основі віднімання вартості;
- д) на основі додавання вартості;
- е) резервного методу.

Якщо митна вартість визначається *за ціною договору* про імпорт товарів, то в цьому випадку *митна вартість товару* – це ціна, фактично сплачена покупцем за товар, яка зазначена в рахунку-фактурі, плюс інші витрати, якщо вони до цього не були враховані, а саме:

- витрати на транспортування товару, його завантаження та розвантаження, а також страхування до моменту перетину митного кордону;

- комісійні та брокерські витрати за час здійснення митного оформлення вантажу;

- ліцензійні та інші платежі за використання інтелектуальної власності, яка належить певним товарам і яка має бути сплачена при вивезенні цих товарів з країни як умова їх вивезення;

- відповідна частина прибутку від будь-якого подальшого перепродажу, передавання чи використання товарів, що оцінюються, на митній території України, яка прямо чи непрямо йде на користь продавця, та ін.

Якщо визначити митну вартість товару за ціною договору про імпорт неможливо, то тоді *митна вартість визначається за ціною* ідентичних товарів. *Ідентичні товари* – це такі товари, які завозяться в Україну з тієї ж самої країни і в той самий час (або максимально наближений до нього). Товари визнаються ідентичними, якщо в них однакові фізичні характеристики, якість та репутація на ринку, країна походження, виробник.

Якщо визначити митну вартість товару за попередніми методами неможливо, то тоді *митна вартість визначається за ціною* подібних (аналогічних) товарів.

Під подібними (аналогічними) товарами розуміються товари, які хоч і не є однаковими за всіма ознаками, але мають схожі характеристики й складаються із схожих компонентів, завдяки чому виконують однакові функції порівняно з товарами, що оцінюються, та вважаються комерційно взаємозамінними.

Якщо визначити митну вартість товару за попередніми методами також неможливо, то тоді *митна вартість товару визначається* методом, який отримав назву *методу віднімання вартості*. За цим методом за основу береться ціна одиниці товару найбільшої партії оцінюваних, ідентичних або подібних товарів, які були реалізовані на території України у максимально наближений час, та вираховуються (віднімаються) певні витрати, а саме: витрати на оплату комісійних; звичайних торговельних надбавок; витрати на навантаження, здійснені на території України; величина сплаченого ввізного мита і т. ін.

Якщо визначити митну вартість товару за попередніми методами все ще неможливо, то тоді *митна вартість товару визначається* методом, який отримав назву *методу додавання вартості*.

В цьому випадку митна вартість товару визначається «плюсуванням» витрат виробника на матеріали, сировину, зарплату, величини прибутку та інших витрат, інформацію про які надає виробник цього товару.

І нарешті, якщо всі зазначені методи не дали змогу визначити митну вартість товару, то тоді можна використати так званий *резервний метод*. Тобто, можна використати будь-який спосіб визначення митної вартості, який не суперечить законодавству України і який є сумісним з принципами та положеннями Світової організації торгівлі (СОТ).

9.1.3 Визначення країни походження товару

Досить часто у зовнішньоекономічній діяльності трапляються випадки, коли ставки мита для одного і того самого виду товару будуть різними залежно від того, з якої країни завозиться цей товар. Тому дуже важливо правильно визначити країну походження товару, щоб правильно визначити ставку ввізного мита.

Країною походження товару вважається країна, де товари були повністю виготовлені або піддані достатньому обробленню чи переробленню. Походження товару має бути підтверджено сертифікатом походження товару. В Україні сертифікати походження українських товарів оформлюються експертами Торгово-промислової палати України.

Повністю виробленими в країні вважаються такі товари: корисні копалини, видобуті в країні; рослинна продукція, яка була вирощена в країні; живі тварини, вирощені в країні; продукція, одержана в країні від живих тварин; вироблена в країні продукція мисливського, рибальського і морського промислу; продукція морського промислу, видобута у Світовому океані суднами цієї країни та орендованими суднами і т. ін.

Продукція вважається такою, що була піддана *достатньому обробленню чи переробленню*, якщо: а) у вартості товарів частка доданої вартості становить не менше як 50%; б) декларовані товари класифікуються в іншій товарній позиції, ніж матеріали чи вироби, які походять з третіх країн і які були використані для виготовлення цих товарів.

9.1.4 Визначення величини ставки, за якою буде розраховуватись величина митних платежів

Тут потрібно враховувати дві обставини:

- спосіб нарахування мита;
- рівень ставки ввізного мита.

В Україні ставки для нарахування мита бувають:

а) *адвалорні* β , коли вони встановлені у процентах до митної вартості товару;

б) *специфічні*, коли вони установлені у твердій величині з одиниці товару. Наприклад, за 100 шт. сигар сплачується мито 10 євро;

в) *комбіновані* – об'єднують дві перші. Наприклад, для молока митна ставка встановлена на рівні 20% від митної вартості, але не менше 0,1 євро за 1 л.

За рівнем ставки ввізного мита бувають:

а) *нульові*, які встановлені для тих країн, з якими Україна входить в економічні союзи або підписала відповідні договори про вільну торгівлю;

б) *пільгові*, які встановлені для тих країн, з якими Україна підписала договори про режим найбільшого сприяння в торгівлі;

в) *повні* ставки, які встановлені для всіх інших випадків.

Якщо за нормативними документами ставка ввізного мита визнається нульовою або пільговою, то її практичне застосування може бути тільки у

тому випадку, коли додатково виконуються умови *безпосередньої закупки та прямого відвантаження*.

Товар вважається *безпосередньо закупленим*, якщо імпортер купив його у підприємства, яке зареєстроване в країні, на яку поширюється режим вільної торгівлі або режим найбільшого сприяння в торгівлі. *Пряме відвантаження* буде тільки в тому випадку, коли товар відвантажується із країни, на яку поширюється режим вільної торгівлі або режим найбільшого сприяння в торгівлі.

9.1.5 Розрахунок величини митних платежів

До митних платежів відносяться: митні збори; мито; акцизний податок, податок на додану вартість.

Розрахунок митних платежів складається із етапів (кроків):

1-й крок: розраховують величину митних зборів МЗ, які повинен сплатити імпортер продукції.

Митні збори – це плата імпортера за: митне оформлення товарів та вантажів на митниці за поданими вантажними митними деклараціями; за тимчасове ввезення та вивезення майна під зобов'язання про його зворотний вивіз; за оформлення товарів у випадку транзиту; за оформлення товару поза робочим часом, встановленим для митниці, та ін.

Окрім цього, до митних зборів належать єдиний збір у пунктах пропуску вантажів через митний кордон України, різні спеціальні збори (санітарний, ветеринарний, фітосанітарний, радіологічний, екологічний тощо).

Ставки митних зборів визначаються Постановами Кабінету Міністрів України (див. таблицю 9.1).

Таблиця 9.1 – Ставки митних зборів

1. Митне оформлення товарів у місцях розташування митних органів поза робочим часом, установленим для митних органів: - у надурочний, нічний час і вихідні дні - у святкові дні	40 євро за 1 годину роботи однієї посадової особи 50 євро за 1 годину роботи однієї посадової особи
2. Митне оформлення товарів поза місцем розташування митних органів (наприклад, на території підприємства): - у робочий час - у надурочний, нічний час, у вихідні дні . - у святкові дні	20 євро за 1 годину роботи однієї посадової особи 40 євро за 1 годину роботи однієї посадової особи 50 євро за 1 годину роботи однієї посадової особи

2-й крок: розраховують величину мита М.

Тут користуються двома формулами, залежно від способу нарахування мита.

а) Якщо ставка ввізного мита встановлена у процентах до митної вартості товару, то тоді величина мита розраховується за формулою:

$$M = \lambda \cdot MB, \quad (9.1)$$

де MB – митна вартість товару, грн;

λ – адвалорна ставка мита, у відн. одиницях

або
$$M = \mu \cdot N, \quad (9.2)$$

де N – кількість одиниць товару, який завозиться на митну територію України (шт., кг, тонни тощо);

μ – специфічна ставка мита, євро/шт.

б) Якщо ставка ввізного мита комбінована, то робляться розрахунки величини мита за формулами (9.1) та (9.2), а потім із отриманих значень вибирається більше значення.

3-й крок: розраховують величину акцизного податку (для підакцизних товарів, які завозяться в Україну).

Є багато методів розрахунку величини акцизного податку залежно від того, яким чином встановлена сама ставка акцизного податку.

В наш час існують такі методи розрахунку величини акцизного податку:

а) за ставками, які встановлені в процентах до обороту;

б) за ставками, які встановлені в твердих сумах з одиниці реалізованого товару;

в) за ставками, які встановлені одночасно у процентах до обороту з реалізації та у твердих сумах з одиниці реалізованого товару;

г) за ставками, які встановлені в процентах до обороту з ціни реалізації;

д) за комбінованими ставками, тобто за ставками у процентах до обороту та у твердих сумах з одиниці реалізованого товару;

е) за спеціальними схемами нарахування (для окремих видів підакцизних товарів).

Так, якщо ставки акцизного збору встановлені в процентах до обороту, то в цьому випадку величина акцизного податку A_1 для підакцизного товару розраховується за формулою:

$$A_1 = \frac{(MB + MЗ + M) \cdot \alpha_1}{100}, \quad (9.3)$$

де MB – митна вартість товарів, які завозяться на митну територію України, грн;

MЗ – величина митних зборів, які повинен сплатити імпортер, грн;

M – величина ввізного мита, що його повинен сплатити імпортер за ввезення товарів в Україну, грн;

α_1 – ставка акцизного податку, встановлена в процентах до обороту, %.

Якщо ставки акцизного податку *встановлені в твердих сумах з одиниці товару*, то в цьому випадку величина акцизного податку A_2 розраховується за формулою:

$$A_2 = N \cdot \alpha_2, \quad (9.4)$$

де N – кількість одиниць завезених в Україну товарів, шт.;

α_2 – ставка акцизного податку, встановлена в твердих сумах з одиниці завезеного в Україну товару (зазвичай євро/шт.).

Якщо ставки акцизного збору *встановлені одночасно у процентах до обороту та у твердих сумах з одиниці завезеного в Україну товару*, то в цьому випадку спочатку розраховують величини акцизного податку за кожним із методів, тобто розраховують величини A_1 та A_2 , а потім розраховують загальну величину акцизного податку A_3 за формулою:

$$A_3 = A_1 + A_2. \quad (9.5)$$

Якщо ставки акцизного податку встановлені в процентах до *обороту з ціни реалізації*, то в цьому випадку величина акцизного податку A_4 розраховується за формулою:

$$A_4 = \frac{(MB + M3 + M)}{1 - \alpha_4} \cdot \alpha_4, \quad (9.6)$$

де α_4 – ставка акцизного податку, встановлена в процентах до обороту з ціни реалізації товару, у відн. одиницях.

Якщо ставки акцизного податку встановлені одночасно у *процентах до обороту з ціни реалізації* α_4 та у *твердих сумах з одиниці реалізованого товару* α_2 (так званий метод розрахунку акцизного збору *комбінованим методом*), то в цьому випадку величина акцизного податку розраховується за кожним із методів, тобто розраховуються величини A_4 та A_2 . Більша із цих величин і буде тією величиною акцизного податку, що його повинен сплатити імпортер у випадку завезення товарів на митну територію України.

Спеціальні схеми нарахування акцизного податку застосовуються для окремих видів підакцизних товарів (тютюнові та алкогольні вироби тощо) і змінюються залежно від економічної ситуації, що складаються в країні.

4-й крок: розраховують величину податку на додану вартість.

Податок на додану вартість ПДВ розраховується за формулою:

$$\text{ПДВ} = \frac{MB + M3 + M + A}{100} \cdot \beta, \quad (9.7)$$

де MB – митна вартість товару, що завозиться в Україну, грн;

МЗ – величина митних зборів, якщо вони раніше не були враховані у митній вартості, грн;

М – величина мита, грн;

А – величина акцизного податку, розрахована одним із вищенаведених способів, грн;

β – ставка ПДВ, $\beta = 20\%$;

При розрахунку всіх митних платежів (акцизний збір, мито, податок на додану вартість тощо) потрібно пам'ятати, що українське законодавство надає підприємствам, які здійснюють експортно-імпортні операції, багато пільг. Якщо такі пільги встановлені, то зазначені митні платежі розраховуються, але не сплачуються.

Всі митні платежі підприємство-імпортер повинно сплатити до моменту перетину товаром митного кордону України. В іншому випадку товари та транспортні засоби через митний кордон України в пунктах пропуску не пропускаються та спрямовуються на ліцензійні склади, де знаходиться під митним контролем протягом певного періоду часу.

9.2 Завдання для самостійного виконання

В Україну можуть бути завезені певні підакцизні товари, характеристику яких наведено в таблиці 9.2.

Таблиця 9.2 – Інформація про товари, які можуть бути завезені на територію України, євро

Товари	Товари							
	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	К
Ціна покупки за одиницю товару, зазначена в рахунку-фактурі	110	100	90	80	95	110	150	130
Витрати на транспортування товару до перетину кордону України	12	13	10	22	31	18	15	20
Комісійні витрати за оформлення товару	5	7	8	5	10	14	18	10
Плата за використання інтелектуальної власності за одиницю товару	1	2	3	4	7	1	2	5

Митне оформлення зазначених товарів може бути зроблено одним із способів, наведених в таблиці 9.3.

Таблиця 9.3 – Способи митного оформлення товарів

Спосіб	Вид транспорту	Митне оформлення на митниці поза робочим часом			Митне оформлення поза місцем розташування митних органів		
		Час оформлення	Годин	Кількість митників	Час оформлення	Годин	Кількість митників
1	Вантажний автомобіль	Нічний час	4	2			
2	Вантажний автомобіль	Святковий день	3	1			
3	Вантажний автомобіль				Робочий час	5	2
4	Вантажний автомобіль				Нічний час	3	4
5	Вантажний автомобіль				Святковий день	4	3
6	Вантажний автомобіль	Вихідний день	2	1			
7	Залізничний вагон	Надурочний час	4	3			
8	Вантажний автомобіль				Надурочний час	5	3
9	Вантажний автомобіль				Святковий день	3	2
10	Вантажний автомобіль	Вихідний день	4	1			
11	Вантажний автомобіль	Надурочний час	2	1			
12	Вантажний автомобіль	Святковий день	4	2			
13	Вантажний автомобіль				Вихідний день	3	2
14	Залізничний вагон				Робочий час	2	4
15	Вантажний автомобіль	Вихідний день	2	5			
16	Вантажний автомобіль	Надурочний час	1	2			
17	Вантажний автомобіль	Нічний час	5	1			
18	Залізничний вагон	Святковий день	3	3			

В таблиці 9.4 наведено інформацію щодо того, який товар імпортер завозить в Україну, скільки штук товару завозиться, які діють в цей час ставки мита та акцизного податку, яким способом здійснюється нарахування митних платежів і т. ін.

Таблиця 9.4 – Початкова інформація для виконання завдання

Варіант	«АА»	«ББ»	N, шт.	Ставки мита		Спосіб нарахування мита (ставки мита)	Ставки акцизного податку			«ВВ»
				λ, відн. од.	μ, євро /шт.		α ₁ , відн. од.	α ₂ , грн /шт.	α ₄ , відн. од.	
1	А	1	30	0,3		Адвалорні	0,3			а)
2	Б	2	35		20	Специфічні		20		б)
3	В	3	40	0,15	20	Комбіновані	0,2	25		в)
4	Г	4	50	0,2		Адвалорні			0,15	г)
5	Д	5	100		30	специфічні		23	0,2	д)
6	Ж	6	70	0,2	25	Комбіновані	0,2			а)
7	Е	7	65	0,1		Адвалорні		15		б)
8	Ж	8	47		40	Специфічні	0,1	17		в)
9	К	9	110	0,1	15	Комбіновані			0,25	г)
10	А	10	70	0,05		Адвалорні		30	0,2	д)
11	Б	11	60		15	Специфічні	0,4			а)
12	В	12	65	0,25	30	Комбіновані		10		б)
13	Г	13	110	0,4		Адвалорні	0,2	30		в)
14	Д	14	90		25	Специфічні			0,3	г)
15	Ж	15	100	0,2	10	Комбіновані		10	0,25	д)
16	Е	16	95	0,35		Адвалорні	0,1			а)
17	Ж	17	120		35	специфічні		25		б)
18	К	18	130	0,25	30	Комбіновані	0,3	40		в)
19	А	1	88	0,2		Адвалорні			0,05	г)
20	Б	2	40		10	Специфічні		20	0,1	д)
21	В	3	70	0,15	25	Комбіновані	0,2			а)
22	Г	4	80	0,1		Адвалорні		5		б)
23	Д	5	89		30	специфічні	0,1	15		в)
24	Ж	6	110	0,15	10	Комбіновані			0,3	г)
25	Е	7	130	0,15		Адвалорні		25	0,3	д)
26	Ж	8	125		40	Специфічні	0,3			а)
27	К	9	111	0,1	20	Комбіновані		30		б)
28	А	10	95	0,5		Адвалорні	0,2	40		в)
29	Б	11	85		45	Специфічні			0,2	г)
30	В	12	100	0,1	5,0	Комбіновані		26	0,15	д)

Пояснення: «АА» позначений товар, який завозиться на територію України (див. таблицю 9.2); «ББ» – спосіб митного оформлення товарів (див. таблицю 9.3), «ВВ» – спосіб нарахування акцизного податку (див. табл. 9.4):

- а) за ставками, які встановлені в процентах до обороту;
- б) за ставками, які встановлені в твердих сумах з одиниці реалізованого товару;
- в) за ставками, які встановлені одночасно у процентах до обороту та у твердих сумах з одиниці реалізованого товару;
- г) за ставками, які встановлені в процентах до обороту з ціни реалізації;
- д) за ставками, тобто за ставками у процентах до обороту з ціни реалізації та у твердих сумах з одиниці реалізованого товару.

Керуючись таблиць 9.2, 9.3 та 9.4, потрібно.

1. Виписати початкову інформацію, необхідну для виконання завдання згідно з визначеним варіантом.

2. Для обраного виду товару, який завозиться в Україну, розрахувати його митну вартість в євро $MB_{\text{євро}}$ та митну вартість в гривнях MB за курсом, який був встановлений Національним банком України на момент виконання завдання.

При цьому можна користуватись формулою:

$$MB_{\text{євро}} = C_{\text{ц}} \cdot N + VT + KB + I_{\text{н}} \cdot N, \quad (9.8)$$

де $C_{\text{ц}}$ – ціна покупки одиниці товару, зазначена в рахунку-фактурі, євро;

N – кількість одиниць товару, що завозиться в Україну, шт.;

VT – витрати на транспортування товару до митного кордону України, євро;

KB – комісійні витрати на оформлення товару, євро;

$I_{\text{н}}$ – плата за використання інтелектуальної власності за одиницю товару, євро.

Митна вартість товару MB (в гривнях) розраховується за формулою:

$$BM = MB_{\text{євро}} \cdot K_{\text{євро-грн}}, \quad (9.9)$$

де $MB_{\text{євро}}$ – митна вартість товару, євро;

$K_{\text{євро-грн}}$ – курсу гривні до євро на дату виконання завдання.

3. Керуючись таблицею 9.1, визначити вартість митного збору, що його має сплатити імпортер, за пропускання вантажу через митний кордон України. Спочатку розрахувати величину митних зборів $MЗ$ в євро, а потім в гривнях).

4. Розрахувати величину ввізного мита M , яку має сплатити імпортер. Якщо ставки мита встановлені в євро, то спочатку розрахувати величину ввізного мита в євро, а потім перерахувати її в гривні за курсом Національного банку на момент проведення розрахунків.

5. Розрахувати величину акцизного податку, що його має сплатити імпортер при ввезенні товарів в Україну.

6. Розрахувати величину доданої вартості ПДВ, яку має сплатити імпортер, завозячи товари в Україну.

7. Додаючи величини МЗ, М, А та ПДВ, розрахувати загальну величину митних платежів ЗМП, яку повинен сплатити імпортер, завозячи товари в Україну, тобто:

$$\text{ЗВП} = \text{МЗ} + \text{М} + \text{А} + \text{ПДВ}. \quad (9.10)$$

8. Розрахувати, яку частку γ становлять митні платежі, що їх має сплатити імпортер при завезенні товарів в Україну, відносно митної вартості товару. При цьому можна користуватись формулою:

$$\gamma = \frac{\text{ЗМП}}{\text{МВ}} \cdot 100\%. \quad (9.11)$$

9. Зробити висновки.

9.3 Питання для самоконтролю

1. Що являє собою митне декларування товару? Які для цього використовуються документи?

2. Назвіть основні форми вантажних митних накладних. Поясніть їх призначення.

3. Поясніть структуру коду товару згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності.

4. Що являє собою митна вартість товару?

5. Назвіть та охарактеризуйте основні способи визначення митної вартості товару.

6. Як визначається країна походження товару? Чому це потрібно робити, здійснюючи імпорт товарів в Україну?

7. Назвіть види ставок, за якими розраховується величина мита у випадку переміщення товару через митний кордон України.

8. Які ще платежі відносяться до митних?

9. Що являє собою, із яких частин складається та як розраховується величина митних зборів?

10. Якими способами розраховується величина мита, що його має сплатити імпортер при завезенні товарів в Україну?

11. Якими способами розраховується величина акцизного податку, що його має сплатити імпортер при завезенні товарів в Україну?

12. Яким чином розраховується величина податку на додану вартість, що його має сплатити імпортер при завезенні товарів в Україну?

ЛІТЕРАТУРА

1. Дахно І. І. Міжнародна економіка : навчальний посібник / І. І. Дахно, Ю. А. Бовтрук. – К. : МАУП, 2002. – 216 с.
2. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства : навчальний посібник / Дроздова Г. М. – Київ : ЦУЛ, 2002. – 172 с.
3. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991.
4. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : [підручник для вузів] / Л. В. Багрова, Н. І. Редіна, В. Є. Власюк, О. О. Гетьман ; за ред. проф. Багрової І. В. – Дніпропетровськ, ДДФЕІ, 2002. – 585 с.
5. Кириченко О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності / Кириченко О., Кавас І., Ятченко А. – Київ : Вид-во «Фінансист», 2002. – 635 с.
6. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навчальний посібник / Кириченко О. А. – К. : Знання-Прес, 2002. – 384 с.
7. Козик В. В. Міжнародні економічні відносини : навчальний посібник / Козик В. В., Панкова Л. А., Даниленко Н. Б. – К. : Знання-Прес, 2001. – 277 с.
8. Козловський В. О. Зовнішньоекономічна діяльність. Практикум. Частина II. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності / Козловський В. О. – Вінниця : ВНТУ, 2009. – 224 с.
9. Козловський В. О. Основи зовнішньоекономічної діяльності. Частина I. : навчальний посібник / Козловський В. О. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 142 с.
10. Козловський В. О. Основи зовнішньоекономічної діяльності. Частина II : навчальний посібник / Козловський В. О. – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 143 с.
11. Козловський В. О. Зовнішньоекономічна діяльність. Частина III. Глобальні закономірності розвитку сучасного ринку : практикум / В. О. Козловський, О. Й. Лесько. – Вінниця : ВНТУ, 2008. – 127 с.
12. Козловський В. О. Укладання зовнішньоекономічних договорів і контрактів : навчальний посібник / В. О. Козловський, О. Й. Лесько. – Вінниця : ВНТУ, 2009. – 166 с.
13. Міжнародні валютно-кредитні відносини : підручник / [А. С. Філіпенко, В. І. Мазуренко, В. Д. Сікора та ін.] ; за ред. А. С. Філіпенка. – К. : Либідь, 1997. – 208 с.
14. Предприятие на внешних рынках: Внешнеторговое дело / Под ред. С. И. Долгова, И. И. Кретова. – М. : Изд. БЕК, 1997. – 784 с.
15. Руденко Л. В. Організація міжнародних кредитно-розрахункових операцій в банках : посібник / Руденко Л. В. – К. : Видавничий центр «Академія». – 2002. – 376 с.
16. Рум'янцев А. П. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник / А. П. Рум'янцев, Н. С. Рум'янцева. – К. : Центр навч. літератури, 2004. – 384 с.
17. Управління зовнішньоекономічною діяльністю : навчальний посібник / під заг. ред. А. І. Кредісова ; пер. з рос. Н. Кіт, К. Серажим. – К. : 1997. – 448 с.
18. Савельєв Є. В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів : підручник для магістрантів з міжнародної економіки і державної служби / Савельєв Є. В. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – 504 с.
19. Сухарський В. С. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: теорія, методологія, практика : навчальний посібник (курс лекцій) / Сухарський В. С., Сухарський В. В., Охота В. І. – Тернопіль : Астон, 2005. – 464 с.

Навчальне видання

Володимир Олександрович Козловський

Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

Практикум

Рукопис оформлено В. Козловським

Редактор Т. Старічек

Оригінал-макет виготовлено О. Ткачуком

Підписано до друку 13.12.2019.

Формат 29,7 × 42¹/₄. Папір офсетний.

Гарнітура Times New Roman.

Друк різнографічний. Ум. друк. арк. 8,28.

Наклад 50 (1-й запуск 1–21) пр. Зам. № 2019-170.

Видавець та виготовлювач

Вінницький національний технічний університет,

Інформаційний редакційно-видавничий центр.

ВНТУ, ГНК, к. 114.

Хмельницьке шосе, 95,

м. Вінниця, 21021.

Тел. (0432) 65-18-06.

press.vntu.edu.ua;

E-mail: kivc.vntu@gmail.com.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
серія ДК № 3516 від 01.07.2009 р.



КОЗЛОВСЬКИЙ

Володимир Олександрович

Кандидат економічних наук, доцент, з 1997 року – професор Міжнародної кадрової академії.

З 1972 року постійно працює у Вінницькому національному технічному університеті. З 1982 р. по 2002 р. та з 2007 р. по 2010 р. – завідувач кафедри економіки промисловості і організації виробництва.

Наукові інтереси: проблеми розвитку виробничого менеджменту і підприємництва. Автор більш 190 наукових праць, 7 монографій, 45 навчальних посібників, більш 50 методичних розробок.