

Министерство образования и науки Украины

Донбасская государственная машиностроительная академия

Макогон Ю. В.

Рыжиков В. С.

Рыжиков С. В.

Внешнеэкономическая деятельность предприятия

Курс лекций

**для студентов и слушателей экономических специальностей
всех форм обучения**

В печать 150 экз.
Проректор по учебной
работе
ности»

А. Н. Фесенко

Утверждено
на заседании кафедры
«Экономика промышлен-

ности»
11.12.2000, протокол №

Краматорск 2001

ББК У580-22

Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Курс лекций для студентов и слушателей экономических специальностей всех форм обучения/ Макогон Ю. В., Рыжиков В. С., Рыжиков С. В. – Краматорск: ДГМА, 2001. - 118 с.

Курс лекций содержит систематическое изложение материалов, характеризующих управление, валютное регулирование, кредитование, практику экспортно-импортных операций во внешнеэкономической деятельности современного предприятия.

Предназначен для студентов и слушателей всех форм обучения экономических специальностей вуза.

Составители: Ю. В. Макогон, проф., д. э. н.
В. С. Рыжиков, доц., к. т. н.
С. В. Рыжиков, аспирант

Отв. за выпуск: В. С. Рыжиков, доц., к. т. н.

1 ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ, РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И УПРАВЛЕНИЯ ЕЮ

1.1 Сущность и классификация внешнеэкономических связей

Развитие цивилизации вызывает постоянное вовлечение отдельных государств в международные хозяйственные связи, что ведет к созданию единой мировой экономики. Все страны мира развиваются по общим экономическим законам, что обуславливает приоритет экономического характера международных отношений.

Постоянно усложняющаяся структура потребностей, редкость и удаленность ресурсов требуют все более эффективных средств обмена не только между регионами внутри отдельного государства, но и между самими государствами и мировыми регионами.

Экономическое развитие и прирост населения в разных регионах мира происходят неравномерно, что также вызывает необходимость расширять международные обмены, которые содействуют развитию новых рынков (товаров, услуг, труда, информационных, финансовых и др.), импорту сырья, технологическому и информационному обмену, научным, научно-техническим, производственным, культурным и прочим внешнеэкономическим связям.

Внешнеэкономические связи - это комплексная система разнообразных форм международного сотрудничества государств и их субъектов во всех отраслях экономики. К субъектам государства относятся носители прав и обязанностей, возложенных на них государством. Это регионы, находящиеся на самоуправлении, хозяйствующие субъекты (хозяйственные товарищества и общества, унитарные предприятия и др.) и индивидуальные предприниматели.

Внешнеэкономические связи являются исторической и экономической категорией. Как историческая категория внешнеэкономические связи являются продуктом цивилизации. Они возникают с появлением государств и развиваются вместе с ними. Особенно мощный толчок развитию этих связей дало разложение феодализма. Переход от натурального хозяйства к товарно-денежным отношениям вызвал резкий скачок в развитии национальных рынков отдельных государств и в обмене товарами этих национальных рынков, что привело к расширению и углублению интернациональных связей и международного обмена в экономической сфере государственных отношений.

Как экономическая категория внешнеэкономические связи представляют собой систему экономических отношений, возникающих при движении ресурсов всех видов между государствами и экономическими

субъектами разных государств. Эти двухсторонние отношения охватывают все сферы экономической жизни государства и прежде всего его производственную, торговую, инвестиционную и финансовую деятельность.

Сущность внешнеэкономических связей как экономической категории проявляется в их функциях.

Таковыми функциями являются:

организация и обслуживание международного обмена природными ресурсами и результатами труда в их вещественной и стоимостной форме; международное признание потребительной стоимости продуктов международного разделения труда;

организация международного денежного обращения.

Содержание *первой функции* заключается в доведении продуктов, добываемых в качестве природных ресурсов, и продуктов, получаемых в процессе международного разделения труда, до конкретных потребителей через обмен продуктов и результатов труда в их вещественной и стоимостной форме. Организация обмена одновременно предусматривает и обслуживание этого обмена.

В процессе выполнения *второй функции* происходит завершение акта товарно-денежных отношений и окончание обмена денег на продукт международного разделения труда, в результате чего потребительная стоимость (ее практическая значимость), заключенная в этом продукте, получает международное признание.

Содержанием *третьей функции* является создание с помощью механизма этих связей условий для непрерывного движения денег в процессе совершения различных международных расчетов.

Одновременно внешнеэкономические связи выступают инструментом воздействия на экономическую систему государства, которое осуществляется через механизм внешнеэкономической деятельности.

В современном мировом хозяйстве внешнеэкономические связи выступают как факторы роста национального дохода государства, экономики народнохозяйственных затрат и ускорения научно-технического прогресса.

Осуществление этих связей позволяет перенести межгосударственное сотрудничество с обычного обмена товарами на торговлю услугами, совместное решение технико-экономических задач, развитие научной и производственной кооперации и других форм совместной хозяйственной деятельности, в том числе создание совместных предприятий.

Через механизм внешнеэкономических связей спрос на товары и услуги мирового рынка переносится на внутренний рынок того или иного государства. Это вызывает потребность в развитии производительных сил, что, в свою очередь, способствует развитию промышленности, сельского хозяйства, торговли, сферы услуг и финансовых учреждений.

Развитие внутреннего рынка страны ведет к опережению объема предложения над объемом спроса внутри государства, что вызывает расширение внешнеторговых операций, удешевление стоимости капитала и снижение издержек производства и обращения.

Эффективность организации внешнеэкономических связей и механизма управления ими во многом определяется классификацией связей.

Под классификацией внешнеэкономических связей следует понимать распределение этих связей на конкретные группы по определенным признакам для достижения поставленных целей. Классификационная система внешнеэкономических связей состоит из видов и форм связей.

Вид внешнеэкономических связей - это совокупность связей, объединенная одним общим признаком, например направлением товарного потока и структурным признаком.

Классификационный признак, связанный с направлением товарного потока, определяет движение товара (услуги, работы) из одной страны в другую, т.е. отражает вывоз товара из страны или ввоз товара в данную страну. По этому признаку внешнеэкономические связи делятся на экспортные, связанные с продажей и вывозом товара, и импортные, связанные с покупкой и ввозом товара.

Структурный признак классификации внешнеэкономических связей определяет групповой состав связей. Он связан со сферой экономических интересов и с основной целью внешнеэкономической деятельности государства. По структурному признаку внешнеэкономические связи подразделяются на внешнеторговые, финансовые, производственные, инвестиционные.

Форма связи - это способ существования данного вида связи, внешнее проявление (очертание, оформление) сущности какой-либо конкретной связи.

К формам внешнеэкономических связей относят торговлю, бартер, туризм, франчайзинг, лизинг и др. (рис. 1).

Экспорт - это вывоз товара, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, с таможенной территории за границу без обязательства об обратном ввозе. Факт экспорта фиксируется в момент пересечения товаром таможенной границы, предоставления услуг и прав на результаты интеллектуальной деятельности.

К экспорту товаров приравниваются отдельные коммерческие операции без вывоза товаров с таможенной территории за границу.

Импорт - ввоз товара, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, на таможенную территорию из-за границы без обязательства об обратном вывозе. Факт

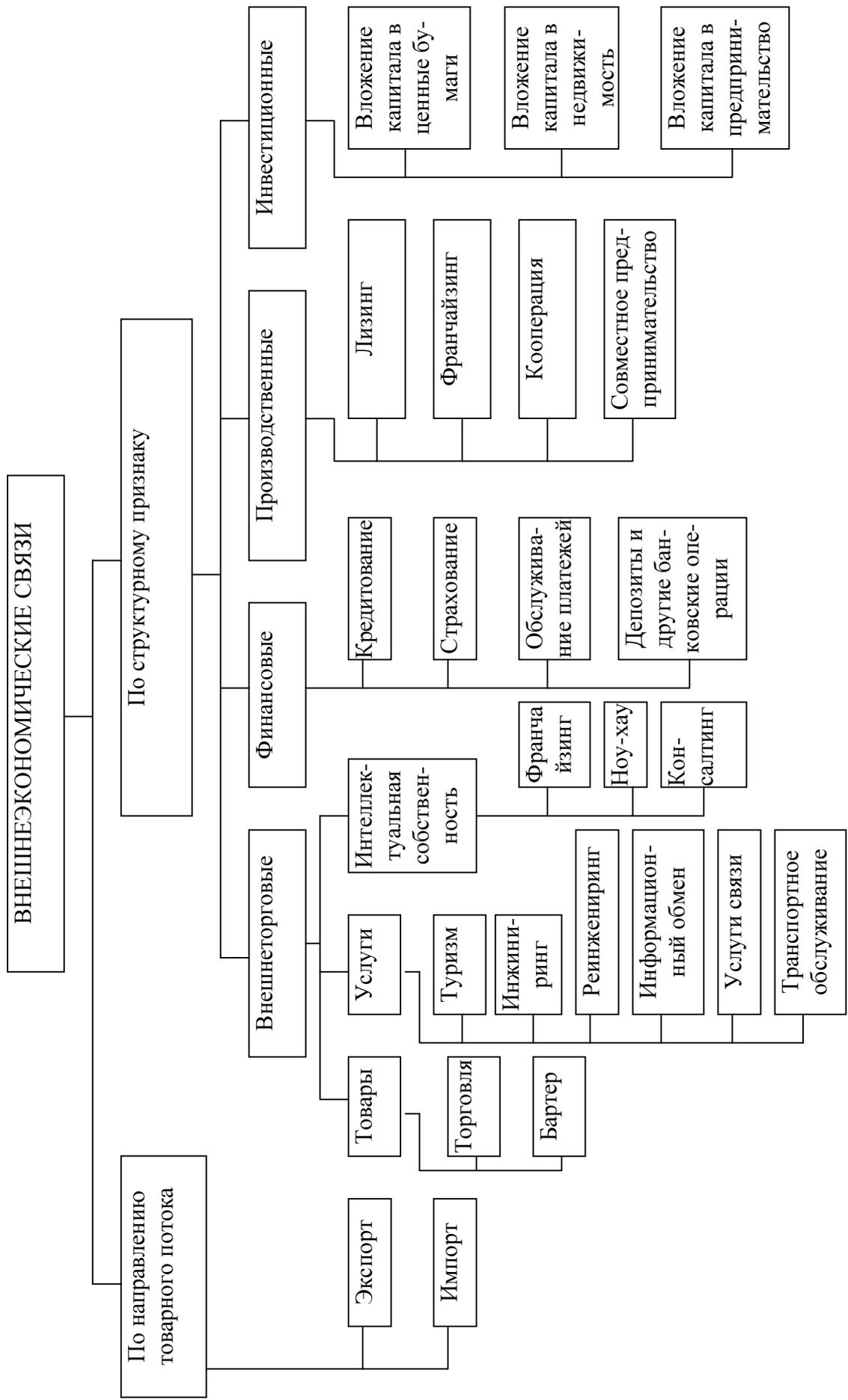


Рисунок 1 - Классификация внешнеэкономических связей

импорта фиксируется в момент пересечения товаром таможенной границы, получения услуг и прав на результаты интеллектуальной деятельности.

Импорт подсчитывается в ценах СИФ, в результате чего он превышает стоимость экспорта примерно на 1/10.

СИФ - стоимость, страхование, фрахт (англ. CIF – cost, insurance and freight). Это условие поставки, по которому продавец оплачивает перевозку товара до пункта назначения (обычно это порт в стране импорта) и расходы по страхованию товара на время перевозки. Поэтому цена СИФ включает в себя расходы по стоимости товара, его фрахту.

Внешнеторговая деятельность представляет собой предпринимательскую деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность). При этом под товаром понимается любое движимое имущество (включая все виды энергии) и отнесенные к недвижимому имуществу воздушные, морские суда, суда внутреннего плавания и космические объекты, являющиеся предметом внешнеторговой деятельности. Транспортные средства, используемые при договоре о международной перевозке, товарами не являются.

1.2 Структура государственного регулирования внешнеэкономической деятельностью

Структура государственного управления внешнеэкономической деятельностью в Украине, формирующаяся в условиях, когда Украина обретает свою политическую систему на основе новой конституции, когда осуществляется переход от жесткой монополии центра к децентрализации в отношениях между государственными управляющими структурами и субъектами хозяйственной деятельности, между центром и регионами, когда осуществляется переход всей экономической системы от административно-командного управления к рыночным отношениям, обладает всеми присущими данному переходному периоду особенностями. Но особенности и даже издержки переходного периода ни в коей мере не отрицают как самого факта существования и развития структуры управления ВЭД, так и необходимости ее постоянного изучения в целях практической деятельности в области внешнеэкономических взаимоотношений.

В 1999 году система управления внешнеэкономической деятельностью в Украине на общегосударственном уровне, в рамках управления экономикой, в целом выглядела следующим образом (рис. 2).

Субъекты управления:

Президент, Кабинет Министров и Верховный Совет - сфера общей компетенции;

Министерство экономики - разработка социально-экономической стратегии, включая определение направления развития ВЭД и формирование приоритетов во внешнеэкономическом сотрудничестве Украины с зарубежными государствами, отвечающих как экономическим, так и политическим интересам Украины;

Министерство финансов - выработки финансовой политики как в сферах хозяйственной деятельности в рамках национальных границ в целом, так и в области ВЭД в частности;

Госкомитет внешних экономических связей и торговли - участие в разработке внешнеэкономической стратегии, реализация внешнеэкономической стратегии, реализация внешнеэкономической политики государства, формирование и осуществление средств государственного регулирования и контроля во внешнеэкономической сфере деятельности на национальном уровне.

Объекты управления:

Объектами управления, находящимися под воздействием вышеперечисленных государственных управляющих структур, являются субъекты хозяйственной деятельности, относящиеся ко всем формам собственности, самостоятельно осуществляющие внешнеэкономические операции с зарубежными фирмами и организациями.

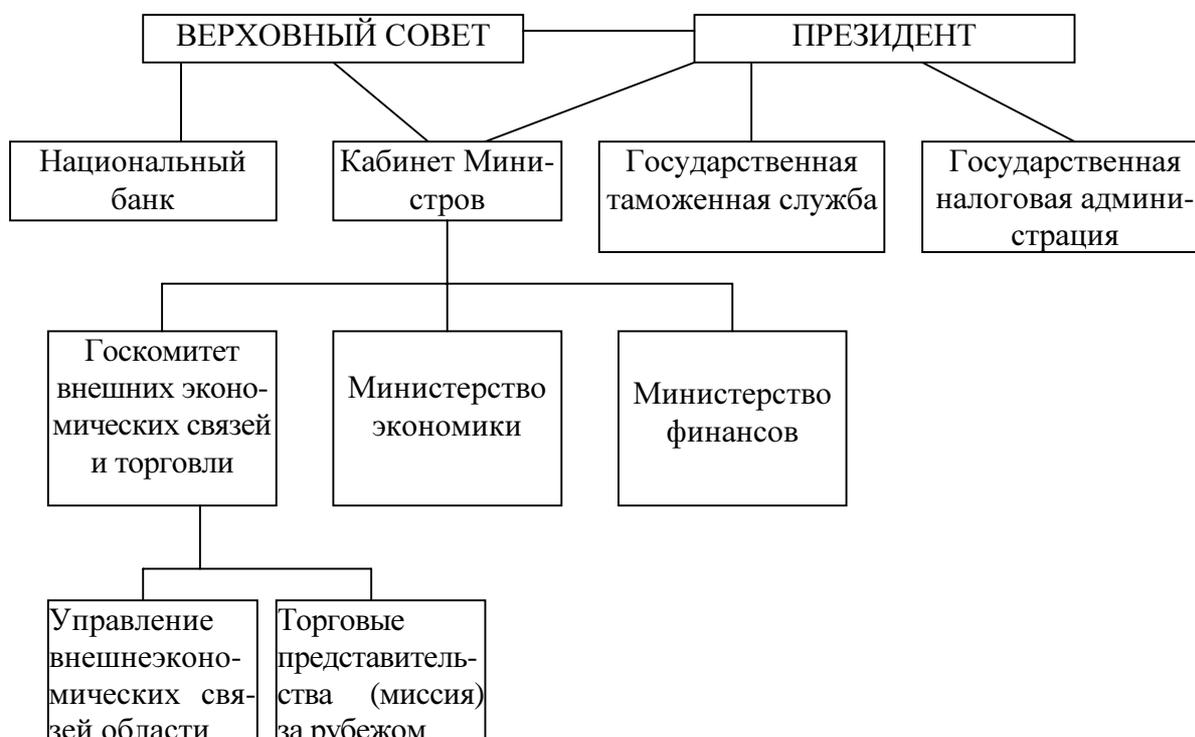


Рисунок 2-Блок-схема организации регулирования ВЭД в Украине

В процессе осуществления ВЭД, субъекты хозяйственной деятельности находятся под контролем и тесно взаимодействуют с целым рядом украинских организаций.

Так, определенные контрольные функции в сфере внешнеэкономической деятельности выполняют такие государственные органы и организации, как Государственный комитет по стандартам, в системе которого производится сертификация и стандартизация товаров, обращающихся во внешнеэкономических связях, Патентная служба, осуществляющая контроль экспортных и импортных товаров в отношении их патентной чистоты и выдающая соответствующие документы и др.

Валютно-кредитное и финансовое обслуживание субъектов хозяйственной деятельности - участников ВЭД в их взаимоотношениях с зарубежными партнерами осуществляется украинскими коммерческими банками, Украинским экспортно-импортным банком, которым Нацбанк Украины выдал лицензии, предоставляющие им право осуществлять операции с расчетом в иностранной валюте, открывать валютные счета участникам ВЭД.

Правовое обслуживание украинских участников ВЭД в их спорах с зарубежными партнерами, возникающими у них в процессе осуществления внешнеэкономических операций, обеспечивает Международный арбитражный суд, а также Морская арбитражная комиссия и Торгово-промышленная палата (ТПП) Украины. Кроме того ТПП Украины предоставляет участникам ВЭД самые различные виды услуг, содействуя развитию внешнеэкономических связей Украины.

В настоящий период система управления экономикой в целом и ВЭД в частности, в Украине в общегосударственном масштабе охватывает следующие уровни:

общегосударственный - Верховный Совет, Президент, Кабинет Министров.(см. рис. 2);

функциональный - Минэкономики, Минфин, Госстандарт, ГТК и др.;

территориальный - региональные органы власти;

отраслевой - ГКВЭСИТ, другие отраслевые министерства и ведомства, принимающие как прямое, так и косвенное участие в государственном регулировании в сфере экономики и ВЭД на национальном уровне;

хозяйственный - субъекты хозяйственной деятельности, функционирующие как в сфере производства, так и обращения и **самостоятельно осуществляющие внешнеэкономические операции** на внешнем рынке (специализированные внешнеэкономические организации, предприятия и объединения сферы производства, кооперативные и малые предприятия, предприятия сферы обслуживания, торговые дома, биржи, совместные предприятия, концерны, транснациональные корпорации и другие хозяй-

ственные организации), а также организации, обслуживающие ВЭД и содействующие ее развитию (банки, торгово-промышленные палаты, как национальные, так и региональные, консультационно-информационные фирмы, рекламные агентства, экономическая пресса и т.д.).

1.3 Механизм государственного регулирования внешней торговли

Внешнеторговая политика неразрывно связана с внутренней экономической политикой государства. Поэтому ее содержание обусловлено теми задачами расширенного воспроизводства, которые страна решает в рамках своего национального хозяйства. В самой общей форме можно сказать, что главной задачей внешнеторговой политики является создание благоприятных внешнеторговых условий для расширенного воспроизводства внутри страны.

Указанная задача является общей для внешнеторговой политики большинства государств мира. Наряду с ней во внешнеторговой политике существуют и другие общие черты, обусловленные общностью объективных процессов, происходящих в мировой экономике и международных экономических отношениях, прежде всего быстрой интернационализацией производства и капитала, развивающейся под влиянием научно-технической революции и на основе углубления международного разделения труда (МРТ). Эти процессы находят отражение в дальнейшем расширении торгово-экономических связей между государствами, развитии многонационального предпринимательства, в частности в росте числа и резком увеличении сферы деятельности транснациональных компаний, в повышении роли ВЭС в воспроизводстве, и в конечном итоге, в усилении экономической взаимозависимости государств. Наряду с этим на формировании внешнеторговой политики различных государств не могли не сказаться такие явления, как обострение конкурентной борьбы на мировом рынке, возросшее неравновесие платежных балансов и т. д. Эти причины порождают постоянное взаимодействие в современной внешнеторговой политике двух тенденций: протекционизма и либерализации.

Государственное регулирование внешней торговли осуществляется с помощью широкого круга мер и средств, число которых постоянно растёт (рис. 3). Объясняется это прежде всего тем, что по мере расширения ВЭС той или иной страны требуются всё новые инструменты её оптимизации в международной специализации, ограждения национальной экономики от негативного влияния внешних факторов (циклических спадов, чрезмерных колебаний валютных курсов, недобросовестной конкуренции и т. д.), содействия укрупнению позиций национальных производителей на мировом рынке.

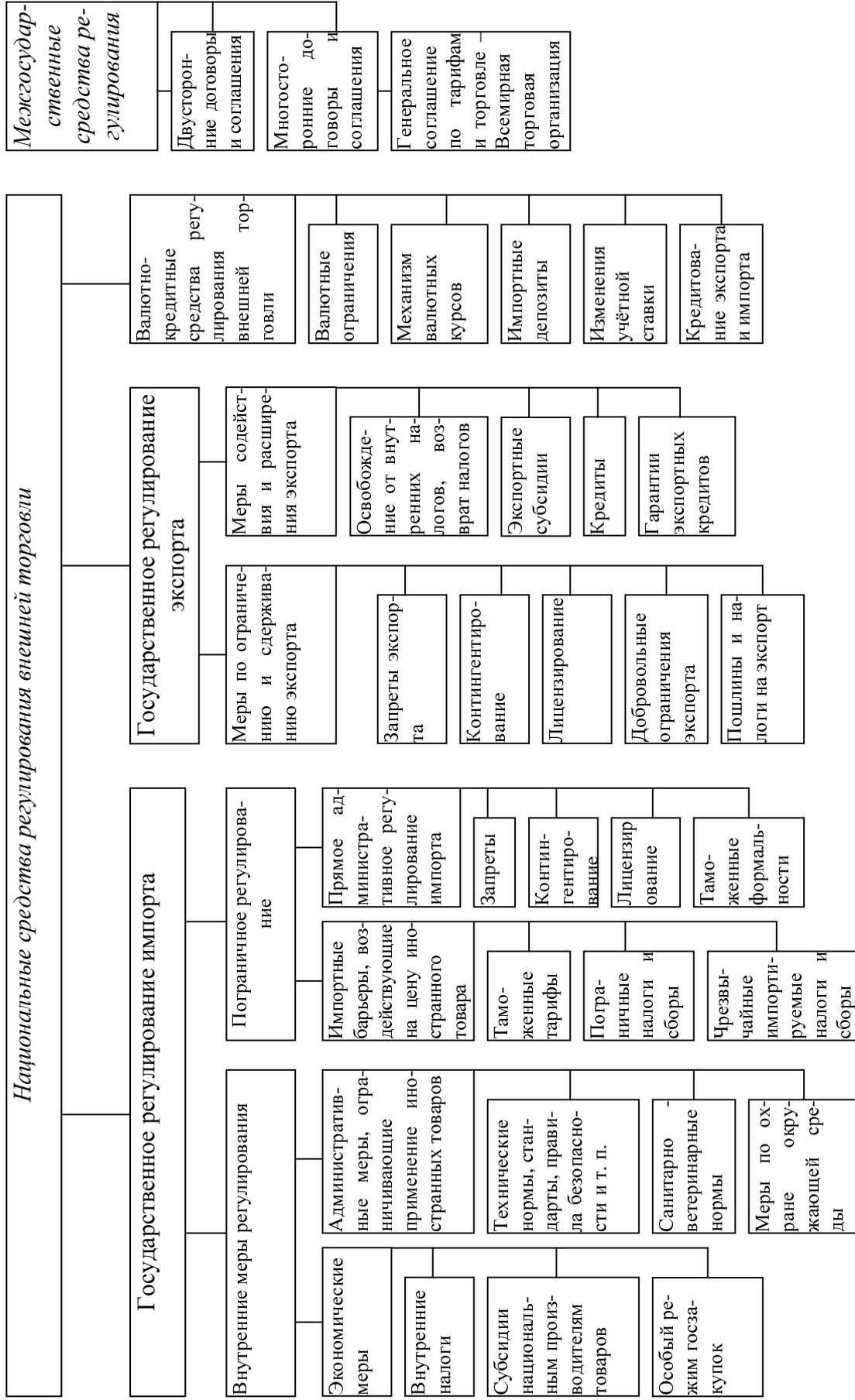


Рисунок 3-Механизм государственного регулирования внешней торговли

Меры по регулированию внешней торговли делятся на следующие 8 категорий.

1 Тарифные меры

Импортный таможенный тариф включает в себя систематизированный перечень (*номенклатуру*) ввозимых товаров, методы определения их таможенной стоимости и взимания пошлин, механизм введения, изменения или отмены пошлин, правила определения страны происхождения товара.

Активная часть импортного таможенного тарифа - ставки таможенных пошлин, являющиеся по своему экономическому значению налогом на ввоз иностранных товаров.

2 Паратарифные меры

К их числу относятся прочие платежи, взимаемые при ввозе иностранных товаров: различные таможенные сборы, внутренние налоги, специальные целевые сборы. Эти меры порой оказывают существенное влияние на внешнюю торговлю.

3 Меры контроля за ценами

Эти меры призваны обеспечить защиту национальных интересов производителей. К ним относятся антидемпинговые и компенсационные меры, направленные против экспортных субсидий. Кроме того, для защиты некоторых уязвимых секторов экономики (прежде всего, аграрного) могут применяться скользящие импортные сборы, цель которых – довести внутреннюю цену товара до определенного уровня.

4 Финансовые меры

Для регулирования внешней торговли могут вводиться особые правила совершения валютных операций.

5 Количественный контроль

На ввоз и вывоз товаров устанавливаются количественные ограничения (квоты).

6 Автоматическое лицензирование

Для ввоза (вывоза) определенных товаров требуется получить установленный документ. Таким образом осуществляется наблюдение (мониторинг) за торговлей этими товарами. Такое наблюдение не является ограничительной мерой, но облегчает введение подобных мер в случае необходимости.

7 Монополия государства

Государство устанавливает свою монополию на торговлю определенными товарами вообще или на внешнюю торговлю ими.

8 Технические барьеры

Включают в себя контроль за импортом на предмет его соответствия национальным стандартам безопасности и качества.

Таблица 1-Классификация инструментов торговой политики

Методы		Инструмент торговой политики	Регулирует преимущественно	
Тарифные		Таможенные пошлины Тарифная квота		Импорт Импорт
Нетарифные:	количественные	Квотирование Лицензирование «Добровольные ограничения»	Экспорт Экспорт	Импорт Импорт
	скрытые	Государственные закупки Требование о содержании местных компонентов Технические барьеры Налоги и сборы		Импорт Импорт Импорт Импорт
	финансовые	Субсидии Кредитование Демпинг	Экспорт Экспорт Экспорт	

В соответствии с требованиями Всемирной торговой организации (ВТО) таможенный тариф должен стать основным инструментом регулирования внешней торговли. Применение для этих целей других средств регламентируется рядом положений Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ).

Основными принципами ВТО являются принцип режима наибольшего благоприятствования (РНБ) и принцип национального режима.

Принцип РНБ означает, что товар, ввозимый в данное государство из страны, которой предоставлен этот режим, должен во всех отношениях (таможенные пошлины и иные сборы, количественные ограничения и затраты, контроль за качеством, безопасностью и т.д.) пользоваться условиями не менее благоприятными, чем товар из любой другой страны. Принцип РНБ применяется и к мерам нетарифного регулирования.

Принцип национального режима требует равного отношения к отечественным и иностранным товарам, услугам, капиталам. В товарной торговле он вступает в силу, когда уплачены таможенные пошлины и соблюдены административные ограничения на импорт. Во всех остальных отношениях (налогообложение, погрузка, разгрузка, транспортировка, условия хранения, реализации и потребления) иностранный товар должен пользоваться условиями не менее благоприятными, чем национальный товар.

1.4 Государственная регистрация и отчетность субъектов внешнеэкономических связей

По существующему в Украине законодательству все субъекты предпринимательства для того, чтобы вступить в хозяйственные отношения в качестве правомочных субъектов, должны пройти регистрацию в местных органах государственной исполнительной власти. Зарегистрированному субъекту предпринимательства присваивается идентификационный код и он включается в государственный реестр Украины (Общественный классификатор предприятий и организаций).

На основании постановления Кабинета Министров Украины от 14.07.1993 г. "О государственном реестре отчетных (статистических) единиц Украины" в государственный реестр включаются:

- все юридические лица на территории Украины, а также юридические лица Украины, которые находятся за ее пределами;
- все находящиеся на территории Украины структурные единицы, которые не являются юридическими лицами, и головные организации, которые находятся в другой стране, республике, области, районе;
- все физические лица, которые занимаются предпринимательской деятельностью и проживают на территории Украины, независимо от их гражданства.

Государственная регистрация субъекта предпринимательства осуществляется районной, городской, районной в городе государственной администрацией по местонахождению данного субъекта предпринимательства. Данные о государственной регистрации в 10-дневный срок сообщаются в Министерство финансов и Министерство статистики Украины.

Для государственной регистрации субъектами предпринимательства в соответствующую госадминистрацию представляются:

- 1) заявление;
- 2) устав и другие учредительные документы;
- 3) регистрационная карточка.

Регистрационная карточка заполняется в двух экземплярах по строго установленной форме. Один экземпляр посылается в местный орган статистики, второй остается у отчетной единицы.

В регистрационной карточке фиксируются следующие коды, присваиваемые субъекту предпринимательства:

1 Идентификационный код согласно ОКПО (Общественному классификатору предприятий и организаций). Код ОКПО заполняется регистрирующим органом из серии кодов, выданных областным управлением статистики.

2 Код территории согласно СОАТО (Системе обозначений административно - территориальных объектов).

3 Код формы собственности согласно ОКФС (Общему классификатору форм собственности).

4 Код министерства, комитета, ведомства согласно СООГУ (Системе обозначений органов государственного управления). Код СООГУ указывается только для субъектов с общегосударственной и коммунальной формой собственности.

5 Коды видов деятельности согласно ОКОНХ (Общему классификатору отраслей народного хозяйства).

Государственная регистрация осуществляется не позднее 30 дней со дня подачи заявления с приложением необходимых документов.

При изменении основных положений устава или вида предприятия осуществляется его перерегистрация.

Отказ предприятию в государственной регистрации может последовать по двум мотивам: во-первых, из-за нарушения установленного действующим законодательством порядка их создания; во-вторых, из-за несоответствия учредительных документов требованиям законодательства.

Каждому из зарегистрированных субъектов предпринимательской деятельности выдается свидетельство о внесении их в Государственный реестр отчетных (статистических) единиц Украины .

Проходя государственную регистрацию, субъекты предпринимательства, которые намерены осуществлять внешнеэкономическую деятельность (в учредительных документах это должно быть отражено), регистрируются в органах статистики и как субъекты внешнеэкономических связей. При этом такие субъекты включаются в реестр статистических единиц, осуществляющих внешнеэкономические связи.

По действующему законодательству все зарегистрированные субъекты предпринимательства Украины обязаны осуществлять оперативный и бухгалтерский учет результатов своей производственно-хозяйственной деятельности, вести статистическую отчетность. Это отражено в законах Украины “О предприятии”, “О хозяйственных обществах”, “О государственной статистике”, “О внешнеэкономической деятельности” и в ряде других документов.

Учет и статистика основываются на обязательном и систематическом представлении всеми субъектами предпринимательства достоверных сведений по установленным формам и в установленные сроки.

Существуют следующие формы государственной статистической отчетности в области внешнеэкономических связей:

1 Отчет об экспорте (импорте) товаров.

2 Отчет об экспорте (импорте) услуг.

3 Отчет о движении средств в иностранной валюте.

4 Отчет предприятий (организаций) об инвестициях из Украины в экономику других стран.

5 Отчет туристических организаций о поступлении средств за туристическое обслуживание.

1.5 Организация внешнеэкономической деятельности на предприятии

В современных условиях монополизации внешнеэкономической деятельности **предприятие** - основное звено внешнеэкономического комплекса страны. В соответствии с действующим законодательством предприятие - это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в определенном порядке для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Согласно действующему законодательству предприятие имеет право самостоятельно определять формы, методы и объемы работы на внешнем рынке.

Для эффективного управления внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия нужна адекватная условиям его работы структура управления. Организационная структура управления внешнеэкономической деятельностью предприятия определяется, прежде всего, теми целями и задачами, которые она призвана решать.

Наибольший опыт управления внешнеэкономической деятельностью накоплен в *специализированных внешнеторговых организациях* Госкомитета по внешнеэкономическим связям (далее *ВТО*).

Ведущей структурной единицей ВТО является фирма, работа которой специализируется на торговле определенными товарами либо группой товаров. Возглавляют фирму директор и в зависимости от объема работы - несколько его заместителей.

Функциональные отделы и службы, содействующие работе специализированных фирм и ВТО, можно разделить на три группы:

1 Группа отделов и служб, осуществляющих планирование:

планово-экономический отдел - планирование внешнеторговой деятельности и контроль выполнения плана, анализ хозяйственной деятельности ВТО;

валютно-финансовый отдел - валютное планирование и контроль за банковскими валютными, кредитными и расчетными операциями, соблюдение интересов ВТО при внешнеторговых сделках;

транспортный отдел - планирование и обеспечение перевозок экспортных и импортных грузов;

бухгалтерия ВТО - учет и отчетность, расчеты с банками, поставщиками и сторонними организациями, расчет и выплата заработной платы, анализ (совместно с плановым отделом) результатов финансовой деятельности по объединению и рекомендации по ее улучшению.



Рисунок 4-Совокупность элементов внешнеэкономической деятельности

2 Группа отделов, занимающихся непосредственно маркетингом:

отдел конъюнктуры и цен - исследование спроса, предложения, динамики цен, структуры рынков, систематизация конъюнктурных материалов, координация работы фирм с общими иностранными агентами, методическое руководство и контроль правильности расчетов и применения цен фирмами при подготовке и заключении контрактов, другая работа по исследованию конъюнктуры рынков;

отдел рекламы и выставок - обеспечение рекламной деятельности ВТО, организация участия специализированных фирм в международных выставках и ярмарках;

инженерно-технический отдел - изучение действующих на мировом рынке технических требований к товарам и информирование о них непосредственных производителей товаров, анализ технического уровня и качества продукции, ее конкурентоспособности, соответствующие заключения и рекомендации специализированным фирмам по этим вопросам;

отдел совместных предприятий - координация, планирование и контроль деятельности совместных предприятий, созданных с участием иностранного капитала на территории Украины, и смешанных обществ,

созданных с участием объединения за рубежом, создание новых смешанных обществ за рубежом и их ликвидация;

отдел технического обслуживания и запчастей - организация гарантийного и послегарантийного технического обслуживания экспортируемых объединением товаров в зарубежных странах, обеспечение технических центров и зарубежных агентов объединения необходимыми запасными частями, ремонтным оборудованием и транспортом.

3 Группа отделов, обеспечивающих принятие и исполнение управленческих решений:

отдел развития - совершенствование организационной структуры объединения;

отдел АСУ (ВЦ) - автоматизация расчетов, внедрение экономико-математических методов и ЭВМ в практику работы объединения и фирм, создание совместно с другими отделами и фирмами баз данных и ведение их;

отдел кадров - вопросы подбора и расстановки кадров, ведение личных дел работников;

отдел заграничных командировок - оформление командировок за границу;

канцелярия - регистрация и контроль организационно-распорядительной документации и переписки;

административно-хозяйственный отдел - снабжение необходимыми для работы объединения материалами и оборудованием, ответственность за эксплуатацию здания, другая хозяйственная работа;

юридический отдел - помощь в составлении условий контрактов и соглашений, консультация фирм по вопросам претензий и рекламаций, разногласий, защита интересов ВТО в судах и арбитражах, правовое обеспечение деятельности ВТО;

протокольный отдел - выполнение поручений руководства ВТО и фирм по встречам, приему и проводам представителей иностранных фирм, прибывших с деловыми целями.

Иногда юридический и протокольный отделы, а также бухгалтерия и отдел кадров подчиняются непосредственно директору ВТО, выполняя в целом те же функции.

Создание такой разветвленной структуры управления ВЭД характерно для предприятий (организаций) независимо от их организационно-правовой формы, когда их деятельность целиком и полностью сосредоточена на внешних рынках. Однако количество таких предприятий, естественно, меньше, чем количество предприятий, занимающихся производством. На промышленных предприятиях, активно участвующих во внешнеэкономической деятельности, внешнеторговый аппарат существует в основном в двух формах: как часть внутрипроизводственной структуры в виде внешнеэкономического отдела и как относительно самостоятельное подразделение в виде внешнеторговой фирмы.

На разных предприятиях в зависимости от специфики и масштабов деятельности в организации внешнеэкономических связей принимают участие различные отделы и службы, но, как правило, отдел внешнеэкономических связей (далее ОВЭС) аккумулирует основные функции в этой сфере:

1 Научно-техническое сотрудничество и внешние связи:

Это предполагает проведение необходимых мероприятий по научно-техническому сотрудничеству с другими фирмами; изучение и внедрение передового опыта; разработка планов сотрудничества; организация переговоров; сбор и накопление информации по международному опыту; подбор специалистов для командирования за рубеж; планирование и контроль за экспортным производством; статистическая отчетность.

2 Протокол:

организация протокольных мероприятий, связанных с приемом делегаций;

проведение консультаций с иностранными специалистами и т.д.;

оформление документов для всех прибывающих на предприятие специалистов по вопросам расширения рынка сбыта продукции и обмена опытом;

обеспечение переводчиками иностранных специалистов, делегаций, а также переговоров;

перевод каталогов, проспектов, другой технической документации.

3 Аналитические исследования, составление прогноза сбыта и выработка политики ценообразования:

анализ характеристик выпускаемой продукции с точки зрения требований рынка;

изучение и анализ рынка сбыта продукции;

разработка, составление прогноза сбыта;

определение возможного ассортимента товаров для продажи на рынке и разработка проекта планируемого оборота предприятия и новых форм обслуживания;

создание банка данных для маркетингового ситуационного анализа;

изучение факторов, влияющих на скорость внедрения товара на рынке, и выбор наиболее оптимального подхода к ценообразованию при реализации продукции предприятия;

анализ состояния цен на рынке.

4 Изучение рекламной деятельности:

разработка мероприятий по стимулированию спроса продукции предприятия;

проведение анализа мероприятий по рекламе продукции.

5 Разработка планов и работа по заключению договоров на реализацию продукции:

заключение и продление договоров, оформление контрактов;

работа с биржами, брокерами, дилерами и агентами по сбыту;
поиск потребителей на основе выданных прогнозов сбыта;
ведение картотеки по учету потребителей;
переговоры с потенциальными потребителями;
ведение сбыта по регионам;
работа с сервис-центрами, обеспечение их запасными частями.

1.6 Факторы, определяющие эффективность функционирования системы менеджмента внешнеэкономической деятельности предприятия

В современных условиях демонополизации внешнеэкономической деятельности предприятие — основное звено внешнеэкономического комплекса страны. В соответствии с действующим законодательством Украины предприятие — это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в определенном порядке для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Согласно действующему законодательству предприятие имеет право самостоятельно определять формы, методы и объемы работы на внешнем рынке, а также полностью несет ответственность за результаты своей деятельности.

В этой связи предприятия остро нуждаются в налаживании собственной эффективной системы управления внешнеэкономической деятельностью, которая была бы адекватна современным требованиям и условиям, учитывала динамику конъюнктуры международного и внутреннего рынков, основывалась на принципах адаптивности и обеспечивала достаточную гибкость и быстрое действие в принятии решений.

Для систематизации и анализа внешнеэкономической деятельности производственно-экономических систем, функционирующих в рыночных, т. е. изменяющихся условиях реализации целей своего существования и развития, целесообразно выделить определяющие составляющие (доминанты), оказывающие влияние на систему внешнеэкономической деятельности предприятия.

Доминанты внешнеэкономической деятельности предприятия определяются, прежде всего, стратегическими и тактическими целями функционирования предприятия, которые в отдельно взятые периоды времени чаще всего не совпадают. Так как стратегическая цель создания и поддержания конкурентного преимущества, роста прибыли и обеспечения необходимых доходов для тех, кто приобретает акции предприятия, как правило, далеко не совпадает, например, с тактической целью обеспечения требуемого уровня продаж на определенном рынке или завоевания определенной ниши рынка, то и доминанты системы внешнеэкономической дея-

тельности предприятия требуют разделения на стратегические и тактические.

Стратегические доминанты — это составляющие, которые определяют влияние на систему внешнеэкономической деятельности предприятия при реализации стратегических целей его функционирования, а тактические доминанты — это основные составляющие, которые определяют влияние на систему внешнеэкономической деятельности предприятия при реализации тактических целей его функционирования. Таким образом, стратегические доминанты влияют на достижение долгосрочных целей внешнеэкономической деятельности предприятия, а тактические — краткосрочных целей. В свою очередь, стратегические и тактические доминанты внешнеэкономической деятельности определяются влиянием как внешних, так и внутренних факторов на функционирование предприятия.

К внешним факторам, определяющим стратегические и тактические доминанты внешнеэкономической деятельности предприятия, относятся:

- внешнеэкономическая политика государства-экспортера;
- мировая хозяйственная ситуация;
- политическая, экономическая и маркетинговая ситуация в странах, входящих в зоны внешнеэкономической деятельности предприятия.

Основной особенностью внешних факторов является их инвариантность по отношению к стратегической и тактической деятельности предприятия. Нарушение инвариантности, т. е. оказание воздействия на структуру и степень влияния внешних факторов, связано с огромными затратами предприятия и под силу только мощнейшим производственно-экономическим системам, поддерживаемым протекционистской политикой государства. Поэтому при построении системы управления внешнеэкономической деятельностью предприятия внешние факторы будем считать условно инвариантными по отношению к деятельности предприятия, предполагая, что их необходимо знать, анализировать и учитывать при принятии решений.

К внутренним факторам, определяющим стратегические и тактические доминанты внешнеэкономической деятельности предприятия, относятся:

- организационная структура предприятия;
- информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности предприятия (качество информации, быстрота получения информации);
- качество макроэкономического анализа ситуации в стране-экспортере;
- способность к качественному анализу конъюнктуры рынков товаров, позволяющая своевременно и эффективно удовлетворять обнаруженные потребности в продукции, услугах;

- способность к эффективной производственной диверсификации;
- необходимый уровень адаптивных качеств, позволяющих гибко реагировать на изменения внешнего рынка (технологическая, ресурсная, организационная гибкость предприятия как производственно-экономической системы);
 - обеспечение необходимого уровня конкурентоспособности товара, требуемого для существующих и перспективных сегментов рынка;
 - способность производственно-экономической системы к наиболее полному и эффективному использованию имеющихся в распоряжении и приобретаемых для будущего производства всех видов ресурсов;
 - способность к обеспечению высокоэффективного функционирования предприятия посредством наиболее рационального использования его инвестиционного потенциала;
 - четкая синхронизация работы организационных, производственных и транспортных звеньев предприятия при выполнении экспортных заказов;
 - принципы и формы работы специалистов в сфере внешнеэкономической деятельности.

Внешние и внутренние факторы формируют доминанты внешнеэкономической деятельности предприятия. Анализ вышеперечисленных факторов позволил определить общую структуру для стратегических и тактических доминант внешнеэкономической деятельности предприятия, которая включает следующие составляющие:

1 Потенциал зарубежного рынка. Эта составляющая прежде всего характеризуется объемами возможных продаж предприятиями-экспортерами, а также показателями темпа изменения емкости зарубежного рынка.

2 Внешнеэкономическая политика стран-экспортеров и стран-импортеров. Эта составляющая характеризуется параметрами экспортно-импортных барьеров, законодательной средой, политическими факторами.

3 Конкурентное преимущество предприятия, которое определяется факторами, сформировавшимися в стране базирования предприятия и отражает продуктивность использования всех видов ресурсов. Продуктивность использования ресурсов прямо связана со снижением издержек производства, с одной стороны, и с увеличением адаптивных качеств функционирования предприятия, с другой стороны.

4 Система, обеспечивающая возможность своевременного и адекватного отражения ситуаций, складывающихся на внешнем рынке. Эта система включает сканирование и мониторинг внешнего рынка, а также прогноз складывающихся ситуаций.

5 Система синхронизации работы всех звеньев предприятия по обеспечению эффективности исполнения экспортных функций. Эта составляющая является специфической и характерна для производителей – экспортёров, являющихся крупными промышленными комплексами. Исполнение экспортного заказа, как правило, связано с чётким выполнением и согласованием графиков производства, формирования, транспортировки и доставки точно в срок экспортной поставки продукции.

Не вызывает сомнений, что принятие решений в области управления внешнеэкономической деятельностью требует прежде всего активного маркетингового мышления.

1.7 Маркетинговые исследования во внешнеэкономической деятельности.

При выходе на внешний рынок предприятие попадает в условия жесткой *международной конкуренции*. В этих условиях можно успешно работать, лишь применяя современные методы управления, в том числе и маркетинг.

Под маркетингом понимается такая система внутрифирменного управления, которая направлена на изучение и учет рыночного спроса, потребностей и требований конкретных потребителей к продукту для более обоснованной ориентации научно-технической и производственно-сбытовой деятельности фирмы на выпуск конкурентоспособных видов продукции с тем, чтобы обеспечить получение планируемого размера прибыли.

Концепция маркетинга состоит в том, что вся деятельность предприятия, включая программы научно-технических исследований, производства, капиталовложений, финансов, использование рабочей силы, а также программы сбыта, технического обслуживания и т. д., основывается на современном состоянии потребительского спроса и прогнозировании его изменений в перспективе.

Применение данной философии действия предполагает два направления активности фирмы:

1 Систематический и постоянный анализ потребностей и требований ключевых групп потребителей, а также разработка концепции эффективных товаров или услуг, позволяющей компании обслуживать выбранные группы покупателей лучше, чем конкуренты, и тем самым обеспечивающей изготовителю устойчивое конкурентное преимущество. Таков круг **задач стратегического маркетинга**.

2 Организация сбыта, продаж и политики коммуникаций для формирования потенциальных покупателей и демонстрации отличительных качеств товара при снижении издержек на поиск покупателей. Такова роль **операционного маркетинга**.

Оба эти подхода дополняют друг друга и находят свое **конкретное** воплощение в рамках маркетинговой политики фирмы.

Операционный маркетинг — это активный процесс с краткосрочным горизонтом планирования, направленный на уже существующие рынки. Это классический коммерческий процесс получения заданного объема продаж путем использования тактических средств, относящихся к товару, сбыту, цене и коммуникации.

Основная цель операционного маркетинга — генерация доходов от продаж, то есть целевой оборот. Это означает «продавать» и получать заказы на закупку путем использования наиболее эффективных методов продаж при одновременной минимизации издержек. Цель достижения определенного объема продаж трансформируется в производственную программу для отдела операций и в программу хранения и физического сбыта для отдела продаж. Таким образом, операционный маркетинг является определяющим элементом, который непосредственно влияет на краткосрочную рентабельность фирмы.

Активность операционного маркетинга — решающий фактор в деятельности фирмы, особенно на тех рынках, где конкуренция обострена. Любой товар, обладающий даже превосходным качеством, должен иметь цену, приемлемую для рынка, быть доступным в сбытовой сети, приспособленным к привычкам целевых потребителей и иметь коммуникационную поддержку, способствующую продвижению товара и подчеркивающую его отличительные качества. Итак, операционный маркетинг — это коммерческий рычаг фирмы, без которого даже наилучший стратегический план не может привести к удовлетворительным результатам. Однако очевидно, что без солидной стратегической базы абсолютно рентабельного операционного маркетинга не бывает.

Стратегический маркетинг — это, прежде всего, анализ потребностей физических лиц и организаций. Роль стратегического маркетинга заключается в прослеживании эволюции заданного рынка и выявлении различных существующих либо потенциальных рынков или их сегментов на основе анализа потребностей, нуждающихся в удовлетворении.

Выявленные товарные рынки представляют собой экономические возможности, привлекательность которых следует оценить. Привлекательность товарного рынка количественно измеряется понятием «потенциал рынка», а динамически характеризуется длительностью своего существования, или «жизненным циклом». Для конкретной фирмы привлекательность товарного рынка зависит от ее конкурентоспособности, иными словами, от ее способности удовлетворять потребности покупателей лучше, чем соперники.

Конкурентоспособность будет существовать до тех пор, пока фирма удерживает конкурентное преимущество либо благодаря особым качествам, отличающим ее от соперников, либо в силу более высокой производительности, обеспечивающей ей преимущества по издержкам.

Таким образом, рост стратегического маркетинга состоит в том, чтобы нацелить фирму на привлекательные экономические возможности,

т. е. возможности, адаптированные к ее ресурсам и «ноу-хау», обеспечивающие потенциал для роста и рентабельности. Процесс стратегического маркетинга имеет средне- и долгосрочные горизонты; задачей его является уточнение миссии фирмы, определение целей, разработка стратегии развития и обеспечение сбалансированной структуры товарного портфеля.

Необходимо отметить, что структура стратегического плана маркетинга должна быть тесно увязана с операционным маркетингом. Операционный маркетинг делает акцент на таких переменных, как цена, система сбыта, реклама и продвижение товара, в то время как стратегический маркетинг направлен на выбор товарных рынков, на которых фирма обладает конкурентным преимуществом, и на прогноз общего спроса на каждом из целевых рынков. Исходя из этого прогноза операционный маркетинг устанавливает цели по завоеванию доли рынка, а также маркетинговый бюджет, необходимый для их достижения.

Принципиальных, коренных различий между маркетингом для внутреннего рынка и внешнего рынка нет. И в том, и в другом случае используются разнообразные методы, средства, приемы и принципы маркетинговой деятельности. Однако учитывать особенности зарубежных рынков при управлении предприятием необходимо.

Внешние рынки предъявляют более высокие требования к предлагаемым на них товарам, их упаковке, сервису, рекламе. Это объясняется острой конкуренцией между фирмами — производителями товара и преобладанием «рынка покупателя», т. е. заметным превышением предложения над спросом.

Изучение внешних рынков, их возможностей более трудоемко и сложно, поскольку требует изучения большого количества информации из различных источников.

Эффективная работа на внешнем рынке невозможна без творческого и гибкого использования комплекса маркетинговых методов правильного выбора сбытовой организации, контроля над работой торговых посредников, выбора и применения различных методов стимулирования и сбыта, деловой деятельности, рекламы. Для эффективной работы необходимо учитывать требования внешней среды маркетинга: особенности действующего законодательства, международные правила, социально-культурную среду, обычаи, правила валютно-финансовых расчетов и др.

Существуют и многие другие отличия международного маркетинга. Характер, формы и методы маркетинговой деятельности будут зависеть от вида товара.

Исследование рынка является основой маркетинга и предполагает анализ всех условий, имеющих значение для успешной реализации товара (рис.5). Программа комплексного исследования зависит от особенностей товара, характера деятельности предприятия, масштабов производства экспортных товаров и других факторов.

Можно выделить следующие основные разделы маркетингового исследования рынка для внешнеэкономической деятельности:

1 Изучение спроса. Первостепенное значение имеют выявление потребности в товаре, уровня покупательной способности, требования покупателей к товару, факторы покупательского поведения, а также перспективы изменения потребностей в товаре.

При выявлении потребности в товаре большое значение имеет показатель емкости рынка. Емкость насыщенного рынка оценивается на основе данных промышленной и внешнеторговой статистики. Статистические данные продаж конкретного товара следует изучать в динамике и в сопоставлении с динамикой факторов, их определяющих. Если рынок не насыщен, то при определении емкости рынка важное значение имеет определение потенциального круга покупателей.

2 Изучение предложения. В анализе товара большое значение имеет количественная оценка товаров на местном рынке, импорта и экспорта товара, изменения его запасов. Предложение товара количественно оценивается как сумма местного производства и импорта товаров за вычетом его экспорта и с учетом изменения его запаса на складах.

Структура предложения, то есть степень обновления ассортимента, появление новых товаров, обычно подвержена постоянным изменениям. Поэтому при анализе предложения конкретного товара большое значение имеет изучение состояния и тенденции развития соответствующего мирового товарного рынка. Научно-технические прогнозы развития и совершенствования производства отдельного товара или отрасли в целом — один из важнейших аспектов исследования предложения товара.

Основными показателями, влияющими на изменение предложения товара, являются: объем капиталовложений в строительство, реконструкцию и модернизацию производства; объем выпуска продукции, величина отгрузки товара потребителям, запасы товаров на складах у производителя, посредников, темпы обновления продукции.

Для определения предложения товара на конкретном рынке и выработки маркетинговой стратегии предприятия важную роль играет изучение и оценка деятельности на рынке фирм-конкурентов. При изучении фирм-конкурентов обобщается и анализируется следующая информация:

объем и доля продаж фирмы-конкурента на изучаемом рынке, что позволяет оценить прочность позиции конкурента на рынке;

практика товаропродвижения и сбытовая политика;

применяемые формы и методы рекламной деятельности стимулирования продаж, расходы на эти цели;

инновационная деятельность, производственная и техническая политика, уровень издержек производства и пути их снижения;

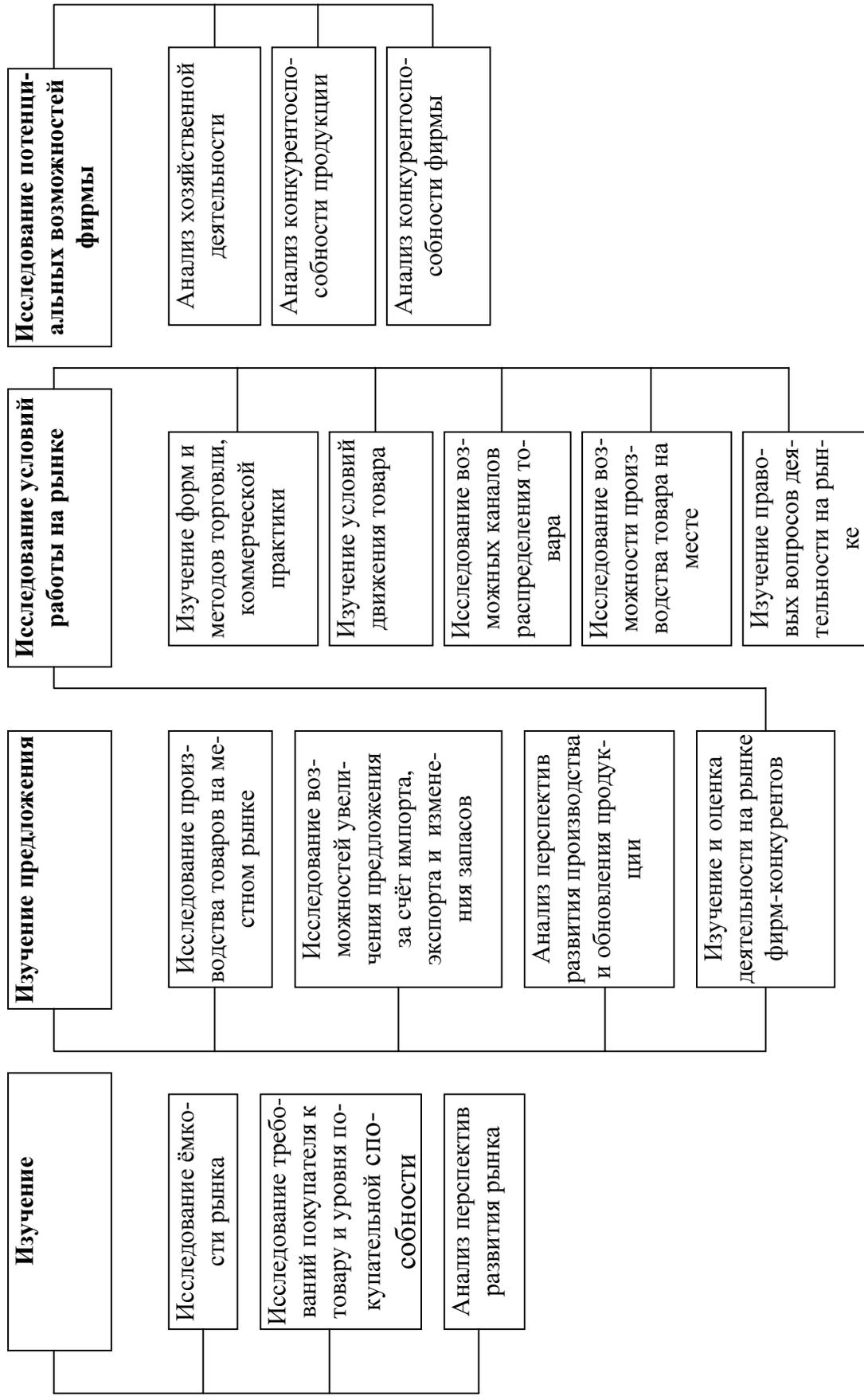


Рисунок 5-Комплексный подход к исследованию внешнего рынка

финансовое положение каждой конкурирующей фирмы и ее способность защищать и удерживать свои позиции на рынке, платежеспособность и способность к расширению мощностей и организации нового производства.

3 *Изучение условий работы на конкретном рынке товара.* Наряду с изучением деятельности фирм-продавцов и фирм-покупателей особенно важен анализ коммерческой практики, сложившейся на рынке, условий товаропродвижения и каналов распределения товара, правовых вопросов, торгово-политических условий и др.

Изучение коммерческой практики предполагает выяснение специфических вопросов договорной практики, сложившихся на данном рынке, типовых контрактов, разработанных объединениями предпринимателей, биржевых контрактов, практики и условий проведения торгов, аукционов в случае такой формы торговли товаром.

Изучение условий движения товаров предполагает выбор вида транспорта, который зависит прежде всего от вида товара и основан на анализе и сравнении тарифов и ставок морского, речного, воздушного, железнодорожного, автомобильного транспорта, стоимости перевалочных работ и хранения грузов, ставок портовых сборов, степени механизации погрузочно-разгрузочных работ в отдельных пунктах, портах. Данная информация дает возможность экспортеру правильно установить цену с доставкой товара в нужный для покупателя пункт.

В современных условиях можно выделить три основных способа проникновения на зарубежные рынки:

1 Создание собственной сбытовой сети. При выборе этого способа проникновения на зарубежные рынки необходимо хорошо знать рынок. Такой способ работы оправдывает себя, если объемы реализации продукции достаточно велики, что позволяет окупать те затраты, которые необходимы на создание собственной сети сбыта. Преимущество такого способа работы в том, что предприятие-экспортер имеет достаточно детальную информацию о рынке и может оперативно контролировать и управлять реализацией товара на этом рынке.

2 Использование независимых торговых сбытовых посредников. Целесообразность этого способа несомненна при внедрении на новые рынки, когда собственная система сбыта еще не создана, а может быть создание ее и неэффективно. Особое значение имеет использование независимых посредников в случае, когда предприятие заинтересовано в обеспечении потребителя сопутствующими услугами, которые оно не в состоянии оказывать самостоятельно, тогда как сбытовые фирмы занимаются оказанием таких услуг.

3 Производство продукции (полностью или частично) в стране, рынок которой стремится завоевать предприятие. Такой способ целесообразен, если данный рынок для фирмы чрезвычайно перспективен и, кроме

того, производство товара на месте может дать ощутимые экономические выгоды, в том числе экономию на транспортных издержках, таможенных пошлинах, обход некорректных ограничений, а также экономию производственных затрат.

Изучение правовых вопросов - один из важнейших вопросов исследования условий рынка. Для успешной и эффективной работы необходимо знать законы по вопросам страхования и перевозки различными видами транспорта; законы, регулирующие правовое положение деятельности фирм, в том числе иностранных; законы об охране промышленной собственности, патентование изобретений, регистрация товарных знаков; общепринятые в стране импорта способы разрешения судебных споров по международным коммерческим сделкам и др.

4 Исследование потенциальных возможностей фирмы. Исследование потенциальных возможностей предприятия имеет целью оценить его конкурентоспособность при работе на конкретном рынке. Оно включает в себя, прежде всего, анализ текущих результатов хозяйственной деятельности предприятия, анализ конкурентоспособности продукции, а также анализ конкурентоспособности фирмы.

Анализ текущих результатов хозяйственной деятельности предприятия предполагает выяснение его экономического потенциала, общих результатов хозяйственной деятельности, финансового положения, эффективности производственно-хозяйственной и внешнеэкономической деятельности за соответствующий период. Анализируются такие показатели, как активы, основной капитал, качество и стоимость произведенной продукции, количество и размещение производственных и сбытовых подразделений предприятия, как в своей стране, так и за границей, и другие показатели, характеризующие экономический потенциал предприятия. Очень важное значение имеет анализ показателей эффективности деятельности предприятия: прибыли, фондоотдачи, оборачиваемости оборотных средств, производительности труда и др. В анализе хозяйственной деятельности важными являются разделы, характеризующие изменение показателей общих расходов с разбивкой по статьям, показателей поступления средств (прибыль, амортизация, субсидии и дотации, эмиссия акций, увеличение долгосрочной и краткосрочной задолженности) и показателей использования средств (выплата дивидендов, капиталовложения, погашение задолженности и др.). Анализ хозяйственной деятельности необходим для выявления текущих изменений и отклонений от плановых показателей, а также изменения за текущий (отчетный) период. Глубокий и тщательный анализ производственно-хозяйственной деятельности, в том числе деятельности на внешних рынках, — необходимая база принятия эффективных управленческих решений.

Оценка конкурентоспособности товара, планируемого к экспорту, включает следующие этапы:

анализ рынка и выбор наиболее соответствующего образца товара в качестве базы для сравнения;
определение набора сравниваемых параметров;
расчет интегрального показателя конкурентоспособности товара.

Выбор образца является одним из наиболее ответственных моментов анализа конкурентоспособности. Ошибка на этом этапе может привести к искажению результатов всей работы. Образец должен принадлежать к той же группе товаров, что и анализируемое изделие, быть наиболее представительным для данного рынка, завоевавшим наибольшее число покупательских предпочтений.

При *определении набора подлежащих оценке и сравнению параметров* конкурентоспособности товара исходят из того, что часть параметров характеризует потребительские свойства товара (его потребительскую стоимость), а другая часть — его экономические свойства (стоимость). Потребительские свойства каждого товара, из которых складывается его полезный эффект, определяются набором «жестких» и «мягких» потребительских параметров.

2 ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И КРЕДИТОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1 Нормативные основы валютного регулирования

Валютное регулирование является одной из форм государственного воздействия на участников ВЭД в целях соблюдения интересов государства.

Это воздействие осуществляется для защиты национальной валюты, ограничения вывоза капитала из страны, обеспечения притока капиталов и возвращения в Украину валютной выручки, полученной от экспорта.

Сложившуюся к настоящему времени систему валютного регулирования можно охарактеризовать как жестко регламентированную систему. Однако с учетом сложностей формирования валютного рынка в 1992—1995 годах, наверное, она и не могла стать иной. Тем не менее на современном этапе, когда уже заложены основы рыночной экономики, валютное регулирование нуждается в существенном реформировании.

В настоящее время в Украине создается механизм регулирования валютных отношений, в основе которого лежит ряд нормативных актов, принятых после провозглашения независимости Украины. Важнейшими из них являются:

1 Закон Украины «О внешнеэкономической деятельности» № 959-XII от 16.04.1991 г.

2 Закон «О порядке расчетов в иностранной валюте» № 185/94-ВР от 23.09.1994 г.

3 Декрет Кабинета Министров Украины «О системе валютного регулирования и валютного контроля» №15-93 от 12.02.1993 г.

4 Декрет Кабинета Министров Украины "О временном порядке использования поступлений в иностранной валюте" № 16-93 от 19.02.1993 г.

5 Постановление правления НБУ "Об утверждении Положения об открытии и функционировании в уполномоченных банках Украины счетов банков-корреспондентов в иностранной валюте и гривне" № 118 от 26.03.1998 г.

6 Постановление правления НБУ "Об утверждении правил осуществления операций на межбанковском валютном рынке Украины" № 127 от 18.03.1999г.

7 Постановление правления НБУ "Об утверждении Инструкции о порядке осуществления контроля и получения лицензий по экспортным, импортным и лизинговым операциям" № 136 от 24.03.1999 г.

8 Приказ Минфина Украины "Об утверждении формы декларации о валютных ценностях, доходах и имуществе, принадлежащих резиденту Украины и находящихся за ее пределами" № 207 от 23.12.1995 г.

Вышеперечисленными документами установлен режим осуществления валютных операций на территории Украины, определены принципы валютного регулирования, полномочия государственных органов, права и обязанности субъектов валютных отношений.

Предмет валютного регулирования

Под *иностранной валютой* понимаются иностранные денежные знаки в виде банкнотов, монет, находящихся в обращении и являющихся законным платежным средством на территории иностранного государства; платежные документы и прочие ценные бумаги, выраженные в иностранной валюте; монетарные материалы — золото и металлы иридиево-платиновой группы в любом состоянии, кроме ювелирных, промышленных и бытовых изделий из этих металлов и лома этих металлов.

Валютное регулирование касается также и операций с *национальной валютой*, которая является единственным законным средством платежа на территории Украины, которое принимается без ограничений для оплаты любых требований и обязательств.

Порядок ввоза, перевода и пересылки за границу валюты Украины определяется Национальным банком Украины.

Суммы в валюте Украины, которые были вывезены, переведены и пересланы на законных основаниях за границу, могут быть свободно ввезены, переведены и пересланы обратно в Украину.

2.2 Валютные операции

Под *валютными операциями* понимаются «операции, связанные с переходом права собственности на валютные ценности; операции, связанные с использованием валютных ценностей в международном обращении как средства платежа, с передачей задолженностей и иных обязательств, предметом которых являются валютные ценности; операции, связанные с ввозом, переводом, пересылкой за пределы Украины валютных ценностей».

Валютные операции подразделяются на текущие и операции, связанные с движением капитала.

К *текущим операциям* относятся переводы в Украину и из Украины иностранной валюты для осуществления расчетов без отсрочки платежа и с отсрочкой на срок не более 90 дней по экспорту и импорту товаров, работ и услуг.

К операциям, связанным с движением капитала, относятся все операции с валютными ценностями, не являющиеся текущими, например:

- а) прямые и портфельные инвестиции;
- б) переводы в оплату собственности на недвижимость и иное имущество;
- в) предоставление и получение отсрочки платежа по экспортно-импортным операциям на срок более 90 дней.

Для валютных операций используются обменные курсы иностранных валют, выраженные в валюте Украины. Обменные курсы устанавливаются Национальным банком Украины на основании торгов валютными ценностями на межбанковском рынке Украины.

Выбор системы курсообразования имеет важное значение. Мировая практика показала, что и фиксированные, и свободные курсы имеют свои достоинства и недостатки. Поэтому большинство стран используют смешанные стратегии. Собственно, с 1994 года НБУ придерживается именно такой политики. Подтверждением тому служит существующая множественность курсов. Поэтому в дальнейшем у НБУ нет оснований отказываться от практики существования нескольких курсов, а официальный курс НБУ не обязательно должен совпадать с биржевым или каким-то средним курсом межбанковского рынка.

Для осуществления валютных операций необходимо открыть валютный счет в одном из уполномоченных банков, для чего необходимы следующие документы:

- 1) заявление в установленной форме;
- 2) нотариально заверенные копии учредительных документов;
- 3) образцы подписей руководителя и главного бухгалтера и оттиска печати предприятия;

4) справка за подписью руководителя об отсутствии валютного счета в другом банке;

5) справка об открытии расчетного счета, если валютный счет открывается не в том же банке, где открыт расчетный счет.

Порядок приобретения и использования иностранной валюты

Для *приобретения* валюты резидент (юридическое лицо, зарегистрированное в качестве предпринимателя) подает в уполномоченный банк заявку на покупку иностранной валюты в установленной форме.

Приобретенная валюта должна быть использована по целевому назначению в течение 5 дней. Внешнеэкономический контракт представляется в уполномоченный банк вместе с заявкой на покупку валюты.

Порядок *использования* поступлений в иностранной валюте следующий:

1) выручка резидентов подлежит зачислению на валютные счета в уполномоченных банках в сроки задолженности, указанные в контрактах, не позднее 90 дней с даты таможенного оформления экспортируемой продукции;

2) 50% валютных поступлений резидентов подлежат обязательной продаже через уполномоченные банки на межбанковском валютном рынке Украины в пользу резидентов; остальные поступления в иностранной валюте остаются в распоряжении резидентов и используются ими в соответствии с правилами валютного регулирования.

Для расчетов по импортным операциям с отсрочкой поставки более 90 дней необходима индивидуальная лицензия Национального банка Украины.

Обязательной продаже не подлежит иностранная валюта:

1) приобретенная на межбанковском валютном рынке через уполномоченные банки для осуществления валютных операций;

2) полученная физическими лицами в качестве зарплаты;

3) принадлежащая уполномоченным банкам, имеющим лицензию НБУ на осуществление валютных операций;

4) перечисляемая на территорию Украины для участия в уставных фондах предприятий;

5) полученная от приватизации;

6) выручка, полностью направляемая на погашение кредита в иностранной валюте;

7) выручка, полученная посредником и подлежащая перечислению на счет клиента;

8) выручка предприятий с иностранными инвестициями от экспорта продукции собственного производства.

Уполномоченные банки обязаны продавать поступления в иностранной валюте в пользу резидентов на межбанковском валютном рынке

в течение 5 банковских дней с момента зачисления валютных поступлений на корреспондентские счета уполномоченных банков. Средства в валюте Украины, полученные уполномоченными банками от выполнения указанных операций, подлежат отчислению резидентам в течение 2 банковских дней с момента их зачисления на балансы этих банков.

2.3 Кредитование внешнеэкономической деятельности

Платеж в кредит предусматривает, что покупатель оплачивает сумму, оговоренную в контракте через какое-то время после поставки товара, то есть продавец предоставляет покупателю коммерческий (товарный) кредит, а поскольку кредит предоставляется одной фирмой другой, то такой кредит называется еще фирменным товарным кредитом.

По срокам коммерческие кредиты делятся на краткосрочные (до одного года), среднесрочные (от одного до пяти лет) и долгосрочные (от пяти до десяти лет и более).

Среднесрочные кредиты предоставляются, как правило, при поставках промышленного оборудования, морских судов, самолетов, строительстве промышленных объектов и гарантируются правительственными организациями или банками страны-заказчика.

Среднесрочный, долгосрочный, а иногда и краткосрочный кредит влечет за собой уплату процентов за пользование кредитом. В контракте оговаривается стоимость кредита, выражаемая в процентах годовых, льготный период, в течение которого по кредиту не производится погашение процентов и другие условия.

Кредит предоставляется только при наличии у продавца достаточного резервного капитала. Предел кредита, то есть максимальный размер кредита, предоставляемый покупателю одновременно, обычно не должен превышать 10% от капитала покупателя (естественно, подразумевается, что продавец, прежде чем предоставить кредит, поинтересуется финансовым состоянием покупателя).

Кредит предоставляется не на всю сумму контракта, а на 80-85%, остальную часть покупатель выплачивает авансом, что позволит продавцу возместить свои расходы, если покупатель нарушит свои обязательства по контракту.

При предоставлении коммерческого кредита возникает вопрос о гарантиях платежей. Среди способов предотвращения неплатежей основными являются гарантийные письма первоклассных банков, подтвержденные (резервные) аккредитивы первоклассных банков, банковский акцепт, аваль векселей, аваль чеков. Гарантии бывают платежные и договорные. Платежные гарантии защищают интересы продавца, договорные - покупателя.

Международный кредит

Международный кредит - это такой кредит, который предоставляется государствами, банками, а также другими юридическими и физическими лицами одних стран государствам, банкам и иным юридическим и физическим лицам других стран на условиях срочности, возвратности и уплаты процентов. В качестве кредиторов и заемщиков при международном кредитовании могут выступать также международные организации, валютно-кредитные и финансовые учреждения, региональные интеграционные союзы стран, ассоциации производителей и экспортеров товаров, объединения представителей разных стран и так далее.

Международное кредитование, как и внутренний кредит, выступает в двух формах: товарного или коммерческого кредита и денежного или банковского кредита. Международный коммерческий кредит часто выступает в форме *фирменного* кредита, когда фирма-экспортер одной страны предоставляет импортеру другой страны отсрочку платежа при реализации товаров и услуг. В настоящее время сроки фирменных кредитов стали весьма продолжительными (обычно 2-7 лет) и определяются условиями конъюнктуры мировых рынков, видами товаров и услуг, заинтересованностью поставщиков в сохранении внешнеэкономических связей и расширении объемов экспортных поставок. Разновидностями международных коммерческих кредитов являются кредиты, связанные с соответствующими формами *международных расчетов* по торговым операциям (вексельные кредиты, покупательские авансы, кредиты по *открытым счетам* и тому подобное). Международное коммерческое кредитование обслуживает значительную часть мирового внешнеторгового оборота.

Международный банковский кредит выступает как кредит в денежной форме и предоставляется банками, правительствами, международными кредитными организациями.

Международные банковские кредиты, носящие долгосрочный характер, получили название внешних займов.

В зависимости от того, кто выступает в качестве кредитора, различают международные кредиты: валютно-кредитных и финансовых организаций, правительственные; частные, предоставляемые фирмами, банками, иногда посредниками; смешанные, в которых участвуют частные предприятия и государства.

В зависимости от того, кому предоставляются кредиты, они могут делиться на частные, то есть кредиты отдельным юридическим и физическим лицам, и публичные - государствам и другим публично-правовым учреждениям.

По своему целевому назначению международные кредиты, как и внутренние кредиты, можно разделить на производственные и непроизводственные. К первой группе относятся кредиты, предназначенные для развития экономики страны - заемщика: для закупки промышленного обо-

рудования, материалов, лицензий, "ноу-хау", оплаты производственных услуг, обеспечения внешнеторговых сделок и прочих хозяйственных потребностей. Непроизводственные кредиты связаны с содержанием правительственного аппарата, армии, закупками оружия, погашением внешней задолженности по ранее полученным кредитам.

Международные кредиты могут предоставляться в валюте страны кредитора, страны-заемщика или третьей страны. Чаще всего международные кредиты предоставляются в валюте страны-кредитора.

В международных хозяйственных связях банковские кредиты имеют преимущества перед фирменными. Они дают возможность получателю кредита свободнее использовать средства на покупку товаров, освобождают его при заключении контрактов от необходимости обращаться с просьбой о кредите к фирмам-поставщикам и тем самым идти на уступки по другим позициям контрактов (цены, сроки и условия поставок и так далее).

Международный банковский кредит может выступать в следующих формах:

- **Экспортный кредит** - кредит, выдаваемый банком экспортера банку импортера для кредитования поставок машин, оборудования, сырья и так далее. Как правило, такие кредиты носят "связанный" характер, имеют "связывающую оговорку". "Связанный кредит" означает включение в кредитное соглашение условия, в силу которого заемщик обязан использовать такой кредит только на указанные в оговорке цели (например, только на приобретение товаров, произведенных страной-кредитором).

- **Финансовый кредит** - кредит, позволяющий закупать товары и услуги на любом рынке и, следовательно, использовать рыночную конъюнктуру для заключения более выгодных сделок, осуществлять закупки на конкурсной основе, а также финансировать капиталовложения не только внутри страны, но и за рубежом.

- **Валютный кредит** - кредит в определенной валюте, предназначенный для погашения внешней задолженности, поддержания валютного курса национальной денежной единицы, пополнения валютных ресурсов.

Банки предоставляют долгосрочные кредиты по *компенсационным соглашениям* (сделкам), основанным на взаимных поставках товаров на равную стоимость. Получая в кредит (на 8-15 лет) машины, оборудование для создания и реконструкции предприятий, освоения природных ресурсов, обогащения сырья, страна-заемщик в погашение кредита осуществляет поставки продукции соответствующих предприятий. При реализации компенсационных соглашений применение фирменных кредитов обычно ограничено и поэтому преобладают долгосрочные консорциальные кредиты, предоставляемые банковскими консорциумами.

Кредитование внешней торговли

Это представление экспортеру или импортеру, как правило, на возвратной и платной основе временно свободных или специально формируемых заемных средств для осуществления внешнеторговых операций либо для стимулирования и содействия экспорту и импорту товаров. Кредитование внешней торговли может различаться: по субъектам отношений - государственное, банковское, фирменное; по объектам кредитования - инвестиционное и обычное (в зависимости от того, какие товары экспортируются - инвестиционного назначения или традиционно экспортные материалы, потребительские товары); по формам предоставления - товарные или денежные; по срокам предоставления - краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные; по обеспеченности - обеспеченное или бланковое; по форме долговых обязательств заемщика - вексельные или по договорному обязательству; по способу погашения - равномерное погашение, неравномерное, единовременное и аннуитетное; по условиям использования - разовое и возобновляемое. Обычно конкретная внешнеторговая сделка с элементами кредитования внешней торговли обладает несколькими признаками. Наиболее распространенной формой кредитования внешней торговли является фирменный кредит, часто называемый коммерческим кредитом. Предоставление экспортерам фирменного кредита (то есть отсрочка на 1-6 лет) является эффективным средством расширения внешнеторгового оборота, поскольку создает дополнительный спрос и придает отношениям сторон долговременный характер. Оформление фирменного кредита производится *траттой* (переводным векселем) или *открытым счетом*.

3 ПРАКТИКА ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

3.1 Операция как форма внешнеэкономической деятельности

Одним из важнейших направлений перестройки механизма внешнеэкономических связей является переход от преимущественно внешнеторговых операций к разностороннему международному сотрудничеству, производственной и научно-технической кооперации отечественных предприятий и организаций с зарубежными партнёрами, создание совместных предприятий.

Наиболее традиционной и распространенной формой внешнеэкономической деятельности предприятий являются внешнеторговые операции. Среди этих операций различают три основных вида:

❖ импортная операция — приобретение товара у иностранного продавца с завозом в страну покупателя;

❖ экспортная операция — продажа товара иностранному покупателю с вывозом из страны продавца;

❖ реэкспортная операция — приобретение товара у иностранного продавца с завозом в страну импортера с целью последующей перепродажи его без переработки иностранному покупателю.

Внешнеторговые операции — это комплекс основных операций, т. е. внешнеторговых договоров по обмену товарами, и вспомогательных, или обеспечивающих, операций по транспортировке грузов, их страхованию, финансированию самих операций, расчетам между продавцами и покупателями, гарантированию их взаимных обязательств, а также таможенные и другие операции, (рис. 6).

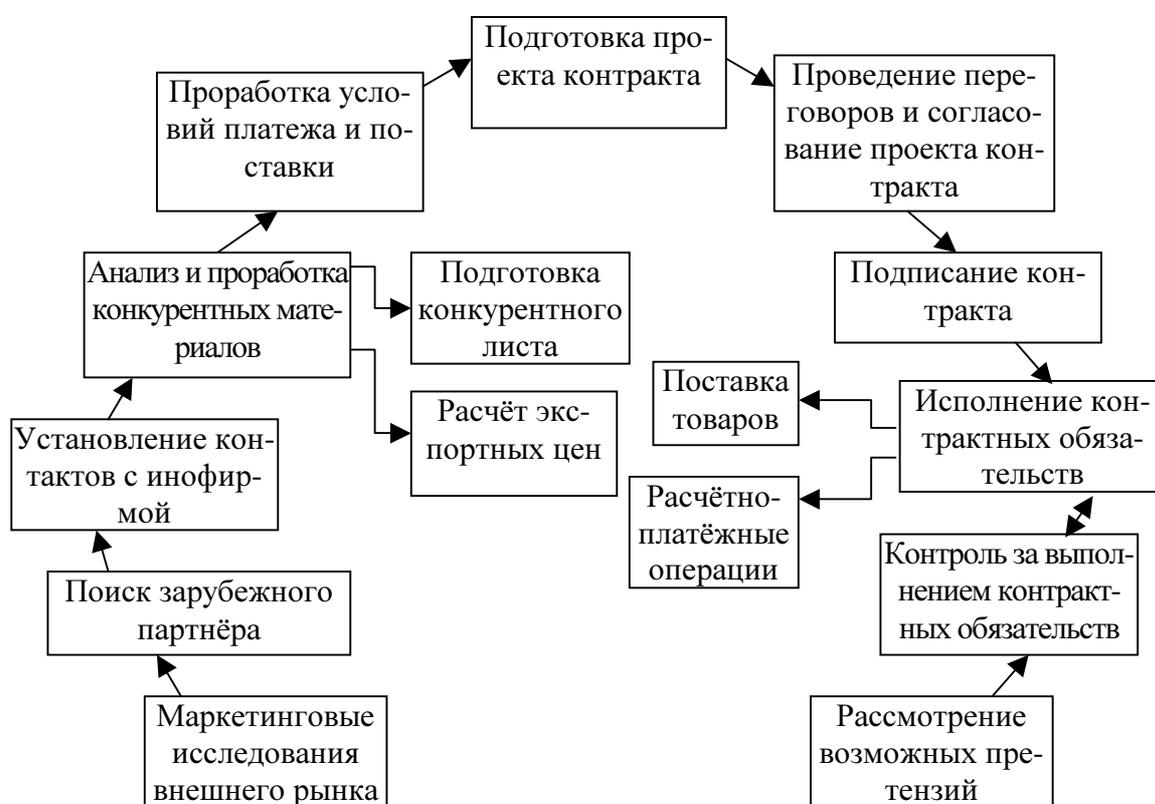


Рисунок 6-Этапы подготовки внешнеторговой операции

К обеспечивающим операциям также относятся агентские соглашения с посредниками, поставщиками экспортных и заказчиками импортных товаров, с рекламными агентствами и организациями, исследующими конъюнктуру рынков.

В зависимости от сложности основной операции импортеры и экспортеры совершают как самостоятельно, так и с привлечением других фирм и организаций на одну основу до 10 и более операций.

Расчеты между контрагентами внешнеторговых сделок обычно производятся как наличными, так и заемными денежными средствами. С целью сокращения валютных затрат на импорт крупных партий технологического оборудования для промышленных объектов в международной практике широко применяются компенсационные сделки, по условиям которых кредиты, предоставляемые фирмами промышленно развитых стран, погашаются поставками продукции с этих предприятий. Возможно также и частное денежное погашение.

Другим способом сокращения валютных затрат являются бартерные (товарообменные) сделки, при которых один товар обменивается на другой без непосредственного участия денег как средства платежа в количественных пропорциях, определяющихся условиями мирового рынка. Этот способ расчетов находит широкое применение.

Через внешнеэкономические связи осуществляется международное разделение труда, имеющее целью экономию общественного труда в процессе производства и обмен его результатами между различными странами.

Международный обмен товарами экономически целесообразен для страны, если она затрачивает на производство экспортных товаров меньше общественного труда, чем должна затратить на производство товаров взамен импортируемых на средства, вырученные от экспорта.

Из этого определения экономической сущности внешнеторгового обмена следует ряд выводов.

Международный обмен товарами может быть выгоден всем странам при условии правильного формирования структуры экспорта и импорта.

Участие в международном разделении труда позволяет достигать поставленные экономические цели при меньших затратах общественного труда. Следовательно, в целях ускорения социального и экономического развития страны необходимо увеличивать масштабы внешнеторгового обмена.

Экспорт первичен. Для того, чтобы страна получила возможность иметь экономические выгоды от участия в международном разделении труда, она должна обладать необходимыми экспортными ресурсами и быть способной реализовать их на внешнем рынке с целью получения иностранной валюты для осуществления импортных операций. В этой связи большое значение имеет принцип валютного самофинансирования и самокупаемости, введенный в практику внешнеэкономических связей еще советских хозяйственных организаций.

Для достижения наибольшего экономического эффекта от участия в международном разделении труда следует развивать экспорт той продукции, которая позволяет получить наибольшую валютную выручку на единицу затрат общественного труда, и импортировать те товары, собст-

венное производство которых потребовало бы наибольших затрат общественного труда на единицу затрачиваемых валютных средств. В результате сложившихся в мировой экономике стоимостных пропорций наибольший эффект достигается от экспорта наукоемкой готовой продукции. Как свидетельствуют данные ООН, в настоящее время около 40% международного товарооборота приходится на сырьевые товары и более 60% — на готовую промышленную продукцию. В структуре отечественного экспорта сложилось обратное соотношение: доля сырьевых товаров составляет 65—70%, готовая продукция — 30—35%.

Как следует из понятия экономической целесообразности внешнеторгового обмена, о ее величине можно судить путем сопоставления общественных затрат труда на производство экспортной продукции с затратами, которые были понесены при самостоятельном производстве продукции взамен импортируемой. Такую оценку экономической эффективности используют центральные планирующие органы при формировании товарной структуры экспорта и импорта.

Для оценки экономической эффективности деятельности внешнеторговых организаций используются показатели валютной (бюджетной) эффективности. Исходными данными для подсчета таких показателей располагают поставщики экспортной продукции, заказчики импортных товаров и внешнеторговые организации.

Показатели бюджетной эффективности экспорта $X_{эб}$ и импорта $X_{иб}$ при расчетах наличными определяются по следующим формулам:

$$X_{эб} = \frac{B_э}{Ц_э}, \quad (1)$$

$$X_{иб} = \frac{Ц_{и}}{B_{и}}, \quad (2)$$

где $B_э$ — чистая валютная выручка от экспорта товаров, пересчитанная во внутренние гривни по официальному курсу;
 $Ц_э$ — полные затраты в гривнях на экспорт продукции (оптовая или согласованная с поставщиками отпускная стоимость), увеличенные на транспортные и другие накладные расходы;
 $Ц_{и}$ — стоимость реализации импортной продукции внутренним заказчикам в национальной валюте по оптовым или согласованным ценам, за вычетом транспортных и других накладных расходов;
 $B_{и}$ — полные валютные затраты на импорт продукции, пересчитанные во внутреннюю национальную валюту по официальному курсу, с учетом транспортных и накладных расходов.

В основе чистой валютной выручки и полных валютных затрат лежат внешнеторговые цены, близкие к ценам мирового рынка, которые под влиянием конкуренции колеблются вокруг стоимости, отражающей общественно необходимые затраты труда на производство продукции.

Основными составляющими полных затрат на экспорт и стоимости реализации импортированных товаров являются внутренние оптовые или договорные цены, которые в большинстве случаев носят затратный характер и не отражают общественно необходимые затраты на производство продукции в условиях украинской экономики. Более того, при пересчете иностранной валюты в национальную валюту и обратно при определении величин $B_э$ и $B_и$ используются официальные курсы Национального банка Украины, не отражающие действительного соотношения покупательной способности иностранных валют и внутренней гривни.

По показателям экспортной и импортной эффективности весьма сложно определить экономическую целесообразность внешнеторговой операции, поскольку не известно, насколько оптовые или договорные цены отклоняются от стоимости товаров, и, во всяком случае, нельзя ориентироваться на соотношения, равные единице. Экономическая целесообразность экспорта для одних товаров может возникать при показателе эффективности не ниже, например, 0,5, для других — выше единицы. При стабильности внутренних оптовых цен по динамике показателей эффективности можно судить лишь об уровне коммерческой работы внешнеторговых объединений.

Совершенствование внутреннего ценообразования и приближение курсов Нацбанка Украины к величинам, отражающим действительное соотношение покупательной способности иностранных валют и гривни, позволит с помощью показателей эффективности оценивать действительную целесообразность внешнеторговых операций.

Для соблюдения государственных интересов экономическая целесообразность экспортных и импортных операций может быть проведена отраслевыми и центральными планирующими организациями по показателям экономической эффективности на народнохозяйственном уровне, которые подсчитываются по следующим формулам:

$$\text{для экспорта} - X_э = \frac{B_э}{3} K_{кр}, \quad (3)$$

$$\text{для импорта} - X_и = \frac{Z}{B_и K_{кр}}, \quad (4)$$

где $B_э$ — чистая валютная выручка от экспорта товара в гривнях;
 $B_и$ — полные валютные затраты на оплату импортируемого товара и его доставку до границы Украины в гривнях;

З — затраты на производство и транспортировку товара до границы Украины в гривнях, $Z = C + P + K$;
С — себестоимость производства продукции;
К — капиталовложения в основные и оборотные средства.

3.2 Типовые контракты в международной торговле

В международной торговой практике широко используются типовые контракты. *Типовой контракт* — это примерный договор или ряд унифицированных условий, изложенных в письменной форме, сформулированных заранее с учётом торговой практики и принятых договаривающимися сторонами после того, как они были согласованы с требованиями конкретной сделки. Типовой контракт применим только к определенным товарам или определенным видам торговли.

Типовой контракт может быть представлен в виде документа, который его участники могут использовать как сам договор в том случае, если они его подпишут и заполнят те статьи, которые требуют согласования (например, наименование сторон, количество, качество, цена, срок и место поставки).

Типовым контрактом на практике обычно называют также и общие условия купли-продажи. Общие условия — это список статей договора, разработанных с учетом торговой практики и, как правило, в зависимости от базисных условий поставки, которые участники договора могут включать в свой контракт или ссылаться на них. В практике торговли чаще всего встречается форма типового контракта, состоящая из двух частей и унифицированной части, или общих условий, которые остаются неизменными в каждом отдельном случае.

Типовые контракты применяются чаще всего при заключении сделок:

на стандартные виды машин и оборудования, потребительские товары;

на промышленное сырье, поставляемое на долгосрочной основе;

на биржах на массовые сырьевые и продовольственные товары.

Это обусловлено тем, что особенности массовых товаров, в частности их внутренняя однородность с точки зрения физико-химических свойств, облегчают унификацию условий контрактов по определению качества и количества товаров, способов упаковки (если она требуется), условий страхования во время перевозки и др. Имеет значение и то, что торговля этими товарами осуществляется в крупных объемах.

Распространение типовых контрактов является результатом стремления к унификации условий международной торговли и обусловлено определенными преимуществами, которые дает их использование. В частности, предварительная подготовка большей части текста контракта позво-

ляет более тщательно его разработать, чем если бы он согласовывался во время индивидуальных переговоров, экономит время на заключение сделки и дает возможность широко использовать имеющийся опыт торговли в данной отрасли.

Типовые контракты разрабатываются союзами предпринимателей: объединениями, ассоциациями, федерациями и др.; комитетами товарных бирж; торговыми палатами; монополистическими объединениями и крупными фирмами; Европейской комиссией ООН (ЕЭК).

Существенное влияние на содержание обязательств сторон по договору купли-продажи оказывают принятые в международной практике торговые обычаи. Они играют решающую роль при разрешении споров между сторонами в арбитраже. Под торговым обычаем понимается сложившееся в международной торговле единообразное, общепризнанное правило, заключающее в себе ясное и определенное положение по вопросу, которого оно касается. К торговым обычаям относятся также торговые или деловые обыкновения.

Торговое обыкновение определяется поведением, как правило, настолько широко известное в данной сфере, что оно считается входящей составной частью в заключенный между сторонами контракт, если только оно не было исключено ими в прямо выраженной форме. Торговые обыкновения имеют важное значение, например, для толкования таких слов и выражений, как «отгрузка», «текущие дни», оговорка «около».

Важным условием применения торгового обычая (обыкновения) является знание его сторонами, совершающими сделку.

Чтобы избежать споров и арбитражных разбирательств, стороны обычно стремятся предусмотреть и внести в контракт возможно большее число уточняющих условий. При этом особое внимание уделяется как положениям, по которым есть специальные законоположения, так и таким, по которым действуют торговые обычаи.

Торговые обычаи излагаются в биржевых правилах, составляемых комитетами бирж; в специальных сборниках торговых палат; в материалах рабочих комиссий Комитета содействия внешней торговле и других организаций, действующих в рамках ООН; в типовых контрактах; в решениях третейских судов по отдельным вопросам.

3.3 Регистрация внешнеэкономических договоров

В настоящее время одним из направлений регулирования внешнеэкономической деятельности на региональном уровне является регистрация областными управлениями внешнеэкономических связей отдельных видов договоров (контрактов) субъектов предпринимательства. Регистрация осуществляется на основании Указа Президента Украины от 07.11.1994 г. «Об учете отдельных видов внешнеэкономических договоров (кон-

трактов) в Украине”. В соответствии с ним регистрации региональными управлениями внешнеэкономических связей подлежат договоры (контракты) на сумму до 1,5 млн. дол. США, предметом которых являются:

- 1) товары, экспорт (импорт) которых осуществляется на основании международных договоров Украины о торгово-экономическом сотрудничестве, заключенных от имени правительства и центральных органов государственной исполнительной власти Украины;
- 2) товары, относящиеся к реэкспорту, регулируемые действующим законодательством Украины и международными договорами Украины;
- 3) товары происхождения из Украины, в отношении которых международными договорами Украины предусмотрено добровольное ограничение экспорта;
- 4) товары происхождения из Украины, в отношении которых осуществляются антидемпинговые процедуры;
- 5) товары происхождения из Украины, импорт которых в другие страны квотируется, контингентируется, лицензируется в соответствии с законодательствами экономических группировок, таможенных союзов;
- 6) товары происхождения из Украины, экспорт которых осуществляется в рамках бартерных операций или операций со встречной торговлей.

Перечни товаров, отмеченных в пунктах 2—6, определяются Госкомитетом внешних экономических связей Украины. Внешнеэкономические договоры (контракты) субъектов хозяйственной деятельности Украины, предметом которых является экспорт товаров стоимостью более 1,5 млн. дол. США, а также подпадающих под специальный режим экспорта, подлежат регистрации в Госкомитете внешних экономических связей Украины.

Для регистрации внешнеэкономического договора (контракта) субъект внешнеэкономической деятельности Украины, являющийся стороной контракта, представляет следующие документы:

- информационную карточку внешнеэкономического договора (контракта) согласно форме, установленной Министерством внешнеэкономических связей Украины;
- оригинал внешнеэкономического договора (контракта) и его копию, заверенную руководителем субъекта внешнеэкономической деятельности;
- документ об оплате услуг за регистрацию внешнеэкономического договора (контракта).

В том случае, когда субъект внешнеэкономической деятельности, обращающийся за регистрацией, поручает выполнение внешнеэкономического договора (контракта) другому субъекту хозяйственной деятельности Украины, представляется также оригинал договора поручения и его заверенная копия.

Оригиналы внешнеэкономического договора (контракта) и договора-поручения возвращаются после рассмотрения материалов субъекту ВЭД Украины, обратившемуся за регистрацией.

При необходимости органы регистрации могут требовать другие дополнительные документы.

Орган регистрации рассматривает представленные для регистрации документы в течение 20 календарных дней, начиная с даты обращения за регистрацией.

Для регистрации внешнеэкономического договора (контракта) о давальческом сырье субъект ВЭД Украины, являющийся стороной контракта, представляет следующие документы:

- письмо-обращение субъекта предпринимательской деятельности в Управление внешних экономических связей по установленной форме;
- информационную карточку внешнеэкономического договора (контракта) согласно форме, установленной МВЭС;
- оригинал контракта на переработку (обработку, обогащение) давальческого сырья;
- копию контракта, заверенную руководителем предприятия;
- технологическую карту переработки давальческого сырья с расчетом выхода готовой продукции;
- экспертное заключение Торгово-промышленной палаты Украины, что касается выхода готовой продукции, изготовленной из давальческого сырья;
- разрешение на импорт (экспорт) сырья, если это предусмотрено действующим законодательством;
- контракт на приобретение сырья в Украине (в случае, если готовая продукция произведена украинским субъектом хозяйствования с использованием давальческого сырья, закупленного иностранным контрагентом за валюту в Украине);
- справку уполномоченного банка или других финансово-кредитных учреждений о поступлении валюты в Украину;
- документ об оплате услуг по регистрации контракта.

3.4 Содержание контрактов международной купли-продажи

Контракты на экспорт и импорт товаров в международной коммерческой практике принято называть *контрактом купли-продажи*.

Контракт купли-продажи — это коммерческий документ, представляющий собой договор поставки товара и, если необходимо, сопутствующих услуг, согласованный и подписанный экспортером и импортером.

В контракте купли-продажи оговаривается содержание договорных условий, порядок их исполнения и ответственность за неисполнение.

Самый простой контракт содержит такие основные условия, как предмет и объем поставки (наименование и количество товара), способы определения качества товара, срок и место поставки, базисные условия поставки, цена и общая стоимость поставки, условия платежа, порядок сдачи-приемки товара, условия о гарантиях и санкциях, об арбитраже, об обстоятельствах непреодолимой силы, транспортные условия, юридические адреса сторон, подписи продавца и покупателя.

Стороны контракта - продавец и покупатель - берут на себя конкретные обязательства, которые содержатся во всех условиях контракта. Основными обязательствами для продавца являются: поставить товар, передать относящиеся к нему документы и передать право собственности на товар; для покупателя — уплатить цену за товар и принять поставку. В контракт обычно вносятся также положения, общие для обязательств продавца и покупателя, в частности по таким важным вопросам:

- понятие и порядок исчисления убытков, возмещение которых может быть потребовано при нарушении обязательств одной из сторон;
- право на получение процентов по отсрочке платежа;
- принцип освобождения от ответственности;
- право на приостановление исполнения;
- обязанность по сохранению товара, принадлежащего другой стороне.

Сформулировать все условия договора с достаточной полнотой и четкостью бывает довольно трудно. Практически невозможно предусмотреть при заключении договора все возможные вопросы, которые могут возникнуть при его исполнении. По этим причинам при исполнении контракта возникают споры между сторонами по поводу содержания договора в целом или его отдельных условий. Эти споры решаются судом или арбитражем, которые могут определять права и обязанности сторон, объем их имущественной ответственности исходя из толкования этих вопросов в гражданском и торговом законодательстве соответствующих стран и в международной коммерческой практике.

Следует иметь в виду, что национальные законы, применяющиеся для регулирования отношений в международном торговом обороте, отличаются большим разнообразием и содержат по одним и тем же вопросам

зачастую противоположные предписания. От того, право какого государства будет применено при разрешении спора, во многих случаях зависит установление, был ли вообще заключен договор, каков объём требований, которые может предъявить одна сторона другой, когда переходит от одной стороны к другой риск в отношении товара и т. д.

1 Определение сторон с указанием их полного официального наименования, адресов и банковских реквизитов. На первой странице контракта указывается его регистрационный номер, место и дата подписания. Указание места подписания имеет большое значение с точки зрения того, право какой страны применимо к контракту, если какой-либо вопрос не оговорен прямо в контракте. На практике с учетом этого указывается город на территории Украины, даже если контракт фактически подписывается за границей, но при этом подразумевается действие украинского законодательства.

2 Предмет договора. Указывается количество, комплектность, технические характеристики и качество товара.

При определении *количества* в договоре устанавливаются: единица измерения количества, порядок установления количества, система мер и весов. Количество товара можно выразить мерами веса, объема, длины, площади, в штуках. Выбор той или иной единицы измерения зависит от характера самого товара и от сложившейся практики в международной торговле тем или иным товаром. Например, для обозначения количества таких товаров, как зерновые, сахар, уголь, руды, цветные металлы обычно употребляются меры веса. В торговле лесоматериалами используются меры длины и меры объема (куб. м). В торговле нефтепродуктами применяются как меры веса, так и меры объема (баррель). В торговле хлопком основной единицей измерения количества является вес, но размер товарных поставок выражается количеством кип определенного среднего веса. В торговле машинами и оборудованием, одеждой, книгами количество устанавливается обычно в штуках, а размер поставок определяется числом штук, входящих в ту или иную партию. В торговле некоторыми другими товарами (ртуть, спички, кофе, чай) единицей измерения служит количество товара, находящегося в определенной упаковке — бутылки, коробке, мешке, пачке. Количество некоторых специфических товаров определяется в договорах в пересчете на условные единицы. Например, количество ряда химических товаров определяется в пересчете на 100% содержания основного вещества.

Количество товара может быть определено либо твердофиксированной цифрой, либо в установленных пределах. В контрактах на массовые сырьевые и продовольственные товары, поставляемые насыпью, навалом, наливом, обозначение количества обычно дополняется оговоркой “около”, допускающей отклонение фактически поставляемого продавцом товара от количества, обусловленного в контракте; оговорка “около” мо-

жет быть зафиксирована после цифры, определяющей количество товара: \pm %. Обычно в контракте устанавливается, по какой цене будет производиться расчет за сверхконтрактное количество.

В тех случаях, когда сторонами контракта выступают фирмы стран, придерживающихся разных систем мер, во избежание недоразумений количество указывается в обеих системах. При обозначении количества в единицах, имеющих в разных странах разные величины (например, бушель, кипа, мешок, бочка), обычно указывается эквивалент этого количества в метрической системе мер.

В договоре также оговаривается, включается ли тара и упаковка в количество поставляемого товара. В зависимости от этого различают: **вес брутто** (gross weight) — вес товара вместе с внутренней и внешней упаковкой, включая упаковочные материалы;

вес легальный за нетто (legal net weight) — вес товара без всякой упаковки;

вес брутто за нетто — вес товара с тарой, когда стоимость тары приравнивается к стоимости товара (в тех случаях, когда вес тары составляет не более 1—2% веса товара и когда цена тары мало отличается от цены такой же весовой единицы товара — мешки, полиэтиленовые пакеты), в этом случае весом тары как бы пренебрегают и брутто принимается за нетто.

Выбор способа определения *качества* зависит от характера товара, от практики, сложившейся в международной торговле данным товаром, и других условий. Применяются следующие способы:

По стандарту. Этот способ предполагает поставку товара по качеству, точно соответствующему определенному стандарту. *Стандарт* — это документ, в котором дается качественная характеристика товара. Стандарты разрабатываются различными правительственными организациями, союзами предпринимателей, научно-техническими ассоциациями и институтами, страховыми компаниями и др. По стандарту определяется качество таких товаров, как зерновые, каучук, черные металлы и многие другие.

По техническим условиям. Этот способ применяется, когда на данный товар отсутствуют стандарты и когда по особым условиям производства и эксплуатации товара необходимо установление специальных требований к его качеству. Применяется в отношении сложного промышленного оборудования, уникальной аппаратуры, судов, самолетов.

По спецификации, указанной в договоре. Спецификация содержит необходимые технические параметры, характеризующие товар.

По образцу. Установление качества производится в соответствии с определенным образцом, согласованным и подтвержденным сторонами.

По предварительному осмотру. Покупателю предоставляется право осмотреть всю партию товара в установленный срок.

По содержанию отдельных веществ в товаре. Этот способ определения качества предполагает установление в контракте в процентах минимально допустимого содержания полезных веществ и максимально допустимого содержания нежелательных элементов или примесей. Например, в контрактах на поставку металлов и руды — содержание углерода, марганца и т. д.

По выходу готового продукта. При этом способе в контракте устанавливается показатель, определяющий количество конечного продукта, который должен быть получен из сырья (пряжи из шерсти, масла из семян).

По справедливому среднему качеству — ФАК (fair avtrage quality). Этот способ применяется в основном в контрактах на зерновые. В контракте делается указание, что качество товара должно соответствовать справедливому среднему качеству зерна в определенный период и в установленном месте отгрузки.

Способ “тель-кель” означает поставку товара “каким он есть”. Этот способ применяется, в частности, при продаже урожая зерновых, овощей, цитрусовых “на корню” (еще не снятого), а также при морской перевозке грузов, когда продавец не несет ответственности за ухудшение качества товара в пути.

Довольно часто качество в контракте определяется применением нескольких способов.

3 Базисные условия поставки. *Базисными условиями* в экспортно-импортном контракте называют специальные условия, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара и устанавливают момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя. Это сложившийся комплекс типовых обычаев, в наибольшей степени соответствующих характеру данного вида сделок. Базисные условия определяют, кто несет расходы, связанные с транспортировкой товара от продавца-экспортера к покупателю-импортеру. Эти расходы весьма разнообразны и составляют иногда 40-50% цены товара. Они могут включать: расходы по подготовке товара к отгрузке (проверка качества и количества, отбор проб, упаковка); оплату погрузки товара на перевозочные средства внутреннего перевозчика (водным, железнодорожным, автомобильным, воздушным и другими видами транспорта); оплату перевозки товара от пункта отправления до основных перевозочных средств; оплату расходов по погрузке товара на основные перевозочные средства в пункте экспорта, оплату стоимости транспортировки товара международным транспортом; оплату страхования груза в пути; расходы по хранению товара в пути, перегрузке и перетарке; расходы по выгрузке в пункте назначения, оплату таможенных пошлин, налогов и сборов при переходе таможенной границы.

Те расходы по доставке товара, которые несет продавец, включаются в цену товара. Эти условия называются базисными потому, что они устанавливают базис цены товара и оказывают влияние на уровень цены товара.

Применение базисных условий упрощает составление и согласование контрактов. С целью избежать расхождений и споров по толкованию базисных условий Международная торговая палата выпускает сборники международных правил по толкованию торговых терминов ИНКОТЕРМС. Эти правила носят факультативный характер и применяются в полном объеме или в какой-то части, если на них сделана прямая ссылка в контракте.

С 27.11.1994 г. указание субъектами предпринимательской деятельности базисных условий в контрактах обязательно в соответствии с приказом Президента Украины от 04.10.1994 г. “О применении международных правил по толкованию торговых понятий”. В настоящее время применяются ИНКОТЕРМС в редакции 1990 г.

ИНКОТЕРМС не содержит положений о моменте перехода права собственности на товар. Это положение необходимо специально предусматривать в договоре, в противном случае вопрос будет решаться на основе норм применяемого права.

В ИНКОТЕРМС по каждому включенному в него условию устанавливается момент перехода риска случайной гибели и повреждения товара с продавца на покупателя. Применяемый при этом термин “свободно” (франко - англ. — free; нем. — frei) означает, что покупатель свободен от рисков и всех расходов по доставке товара до места, обозначенного за словом “свободно”.

В таблице 2 приведены базисные условия поставки, толкование которых дается по “Incoterms”.

EXW. С завода, с предприятия, рудника, со склада (...в поименованном месте). При этом базисном условии на продавце не лежит никакой обязанности по транспортировке товара. Продавец выполняет свою обязанность по поставке, когда предоставляет товар в распоряжение покупателя в своем помещении, в поименованном месте и в срок, обозначенный в контракте. Покупатель несет все расходы при условии, что товар должным образом индивидуализирован, т. е. обозначен как товар, являющийся предметом данного контракта. Это условие предусматривает минимальные обязательства, выполняемые продавцом. Оно не должно применяться, если покупатель не может выполнить прямо или косвенно экспортные формальности.

Таблица 2-Обозначение коммерческих терминов

№ п/п	Наименование коммерческого термина	Наименование термина на английском языке	Кодовое обозначение
1	С завода (...в поименованном месте)	Ex works (...named place)	EXW
2	Свободно у перевозчика (...в поименованном месте)	Free Carrier (...named place)	FCA
3	Свободно вдоль борта судна (...в поименованном порту отгрузки)	Free Alongside Ship (...named port of shipment)	FAS
4	Свободно на борту судна (...в поименованном порту отгрузки)	Free On Board (named port of shipment)	FOB
5	Стоимость и фрахт (...в поименованном порту назначения)	Cost and Freight (named port of destination)	CFR
6	Стоимость, страхование и фрахт (... в поименованном порту назначения)	Cost, Insurance and Freight (...named port of destination)	CIF
7	Провозная плата оплачена до (...поименованного места назначения)	Carrige Paid to (...named place of destination)	CPT
8	Провозная плата и страхование оплачены до (...поименованного места назначения)	Carrige and Insurance Paid to (...named place of destination)	CIP
9	Поставлено на границе (...в поименованном месте)	Delivered At Frontier (...named place)	DAF
10	Поставлено на судне (...в поименованном порту назначения)	Delivered Ex Ship (...named port of destination)	DES
11	Поставлено на пристани с оплатой пошлины (...в поименованном порту назначения)	Devilered Ex Quay (duty paid) (...named port of destination)	DEQ
12	Поставлено без оплаты пошлины (...в поименованном месте назначения)	Devilered Duty Unpaid (...named place of destination)	DDU
13	Поставлено с оплатой пошлины (...в поименованном месте назначения)	Devilered Duty Paid (...named place of destination)	DDP

ФСА. Свободно у перевозчика (...в поименованном месте). Продавец по этому условию свою обязанность поставить товары, очищенные для экспорта, передает на попечение перевозчика, указанного покупателем, в поименованном месте или пункте. Если точный пункт не указан покупателем, продавец может сам выбрать место поставки в пределах указанной территории, где перевозчик примет товар на свое попечение. Обычно это пункт, ближе всех расположенный к основным международным транспортным путям. Им может быть внутренний пункт страны отправления, морской порт и в большинстве случаев — грузовой терминал, принадлежащий перевозчику. Продавец в подтверждение сдачи товара должен предоставить перевозчику коносамент, накладную или расписку перевозчика. Покупатель обязан своевременно указать пункт назначения и оплатить провозную плату. Под «перевозчиком» подразумевается любое лицо, которое по договору перевозки, заключенному с покупателем, осуществляет или обеспечивает выполнение перевозки. Перевозчик принимает на себя ответственность за транспортировку в качестве перевозчика-контактора. Он сам заключает договор перевозки с владельцем транспортных средств. Перевозчиком может считаться и экспедиторская фирма, принимающая на себя ответственность за транспортировку. Если покупатель дает указание продавцу поставить груз лицу или транспортно-экспедиторской фирме, не являющимся перевозчиком, продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке товаров, когда они находятся на попечении такого лица или фирмы. Термин «транспортный терминал» означает железнодорожный терминал, грузовую железнодорожную станцию, контейнерный терминал или сортировочную станцию и любой подобный пункт.

FAS. Свободно вдоль борта судна (...в поименованном порту отгрузки). Это условие может применяться только при морских перевозках или во внутренних водных перевозках. При базисном условии ФАС продавец обязан поставить за свой счет товар в обусловленный в договоре порт отгрузки, в указанное покупателем место, в согласованный срок и расположить товар вдоль борта судна, зафрахтованного покупателем. Если судно не может из-за своих размеров или глубокой осадки производить погрузку у причала и погрузка происходит на рейде, продавец обязан за свой счет и риск доставить товар на лихтерах или другими вспомогательными средствами к борту судна и известить об этом покупателя. Покупатель при этом условии обязан зафрахтовать судно, заблаговременно сообщить продавцу его название, время прибытия, условия погрузки и нести все расходы по погрузке товара на борт судна. Риск случайной гибели или повреждения товара переходит с продавца на покупателя в момент фактической поставки товара вдоль борта судна в обусловленном порту погрузки в согласованный срок. Покупатель обязан произвести очистку товара

для экспорта. Это условие не должно применяться, когда покупатель не может выполнить прямо или косвенно экспортные формальности.

FOB. Свободно на борту судна (...в поименованном порту отгрузки). По этому базисному условию продавец обязан поставить за свой счет товар на борт судна, зафрахтованного покупателем, в согласованном порту отгрузки, в установленный срок и вручить покупателю *чистый бортовой коносамент* — коносамент, который не имеет оговорок, указывающих на дефектное состояние тары и упаковки, а именно прямых указаний на то, что товар или его упаковка находятся в неудовлетворительном состоянии; оговорок об освобождении перевозчика от ответственности за риски, связанные с характером упаковки; оговорок о том, что перевозчику неизвестно содержание груза, его вес, размеры, качество или техническая спецификация. “Бортовой” коносамент означает, что товар находится на борту судна. Покупатель по условию FOB обязан зафрахтовать за свой счет судно и своевременно известить продавца о сроке и месте погрузки. Риск случайной гибели или повреждения товара переходит с продавца на покупателя в момент перехода товара через поручни судна в порту погрузки. В соответствии с этим условием продавец производит очистку товара для экспорта. Когда поручни судна не несут практического назначения, как, например, в случае с контейнерными перевозками, более подходящим является условие “свободно у перевозчика”. Укладка груза в трюме (штивка) и утруска (тримминг) не входят в обязанности продавца и по принятым нормам фрахтования выполняются за счет судовладельца и включаются в стоимость фрахта, уплачиваемого покупателем. Если же продавец берет на себя штивку, это отражается в базисном условии путем добавления к нему буквы “S” (“FOB+S”).

CFR. Стоимость и фрахт (...в поименованном порту назначения). По этому базисному условию продавец обязан зафрахтовать за свой счет судно, оплатить стоимость фрахта до согласованного порта назначения и погрузить товар на борт судна в порту отгрузки в установленный в контракте срок. Расходы по выгрузке товара в порту разгрузки несет покупатель (кроме случаев перевозки на судах регулярных судоходных линий, когда расходы по выгрузке входят во фрахт и, следовательно, оплачиваются продавцом). Риск случайной гибели или повреждения товара так же, как и дополнительные расходы, возникающие после того, как товары были поставлены на борт судна, переходит с продавца на покупателя в момент фактического перехода товара через поручни судна в порту погрузки. Продавец по этому условию должен произвести очистку товара для экспорта. Когда поручни судна не несут практического назначения, более подходящим является условие СРТ.

СIF. Стоимость, страхование и фрахт (...в поименованном порту назначения). При поставках на условиях СИФ продавец обязан зафрахтовать судно, оплатить фрахт, доставить товар в порт отправления, погрузить

зять его за свой счет на борт судна в согласованный срок и вручить покупателю чистый бортовой коносамент. В обязанности продавца входит также страхование товара от транспортных рисков на условиях “свободно от частной аварии” по минимальной ставке. Продавец должен вручить покупателю страховой полис, выписанный страховой компанией на имя покупателя. Таким образом, при базисном условии СИФ в цену, уплачиваемую покупателем, включается стоимость товара, фрахт и страхование товара. Расходы по выгрузке товара, включая расходы по оплате лихтеров и по помещению товаров на пристани, несет покупатель. Риск случайной гибели или повреждения груза переходит с продавца на покупателя в момент фактического перехода товара через поручни судна в порту погрузки. По условию СИФ продавец должен выполнить таможенную очистку товаров на экспорт. Это условие может быть применено только при морских перевозках.

СРТ. Провозная плата оплачена до (...поименованного места назначения). Это условие применимо к любым видам перевозок: железнодорожным, автомобильным, морским, авиационным, по внутренним водным путям или смешанным. Перевозчиком груза может быть автопредприятие, железная дорога, авиакомпания, судоходная компания, а также посредник, который принял на себя ответственность в качестве перевозчика-контрактора. Продавец по этому условию обязан заключить за свой счет договор перевозки до согласованного пункта в месте назначения и оплатить провозную плату перевозчику; передать товар на попечение первого перевозчика на его грузовом терминале (складе) и получить грузовую расписку (расписку перевозчика в принятии груза), которая соответствует условиям договора перевозки, но не является товарораспределительным документом; предоставить покупателю транспортный документ (коносамент, накладную или расписку перевозчика), выданный перевозчиком. Продавец обязан произвести очистку товаров для экспорта. Покупатель обязан своевременно указать выбранный им пункт назначения, нести риски в процессе транспортировки. Риск гибели или повреждения товара переходит на покупателя с момента передачи товара первому перевозчику в срок, предусмотренный договором.

СІР. Провозная плата и страхование оплачены до (...поименованного места назначения). Это условие применяется к любым видам перевозок. Продавец оплачивает стоимость перевозки до поименованного места назначения, страхует товар и выписывает страховой полис на имя покупателя. Продавец берет на себя очистку товара для экспорта. Продавец передает товар на попечение первого перевозчика и вручает покупателю обычный транспортный документ. Покупатель обязан своевременно назвать пункт назначения и нести риски и расходы в процессе транспортировки товара. Риск случайной гибели или повреждения товаров переходит

на покупателя с момента передачи товаров на попечение первого перевозчика.

DAF. Поставлено на границе (...в поименованном месте). По этому условию продавец обязан поставить в распоряжение покупателя в срок, обусловленный в договоре, товары, очищенные от экспорта, в поименованный пункт и место на границе до таможенной границы другой страны. Термин “граница” может употребляться для любой границы, включая границу страны экспорта. Поэтому крайне важно, чтобы данная граница была точно определена путем указания наименования пограничного пункта или места на границе. Этот термин обычно применяется, когда товары должны перевозиться по железной дороге или автомобильным транспортом, но может употребляться и для перевозок любым видом транспорта. Продавец обязан передать покупателю обычный транспортный документ (складской вarrant, доковый вarrant, деливери-ордер), обеспечивающий посредством индоссамента передачу товара покупателю по его приказу на границе. Транспортный документ может быть сквозным, т. е. покрывающим весь путь следования груза — от пункта отправления до пункта назначения, названного покупателем. При прекращении транспортного процесса на границе продавец обязан оплатить обычные расходы по разгрузке товара и предоставить в распоряжение покупателя документы, необходимые для получения им груза на границе. Если процесс транспортировки продолжается, то продавец по просьбе покупателя (за его счет и риск) предоставляет последнему транспортный документ (сквозной документ). Покупатель по этому условию обязан принять товар в поименованном месте поставки на границе и нести ответственность за все его последующие перемещения, выполнить за свой счет все таможенные и иные формальности, нести расходы по выгрузке товара по его прибытии в поименованный пункт поставки на границе. Риск случайной гибели или повреждения товара переходит на покупателя с момента надлежащей передачи товара в его распоряжение в поименованном пункте поставки на границе.

DES. Поставлено на судне (...в поименованном порту назначения). При этом условии продавец несет те же расходы по доставке товара, что и при условии СИФ. Он обязан за свой счет в срок, установленный в контракте, доставить товар в согласованный порт назначения и предоставить его в действительное распоряжение покупателя на борту судна в обычном порту разгрузки таким образом, чтобы имелась возможность переместить товар с судна разгрузочными средствами, соответствующими характеру товара. Продавец должен своевременно известить покупателя о предполагаемой дате прибытия судна и предоставить ему соответствующий документ, необходимый для того, чтобы покупатель мог принять поставку товара. На практике имеют место случаи, когда товары, проданные нескольким покупателям, перевозятся по одному коносаменту. В таких случаях оформляются “деливери-ордера” и производится разбивка коносаментной

партии груза. Капитан судна получает указание о выдаче отдельных партий груза держателям “деливери-ордеров”, называемых деловыми коносаменентами. Продавец несет все риски и расходы, падающие на товар, до момента, когда он был в действительности предоставлен в распоряжение покупателя на борту судна в поименованном порту назначения (до выполнения таможенных формальностей). Это условие используется только при морских перевозках.

DEQ. Поставлено на пристани (... в поименованном порту назначения). По этому условию продавец обязан предоставить товары в распоряжение покупателя на пристани (на набережной) в согласованном в контракте порту назначения, в срок, обусловленный в контракте. Продавец несет все расходы по доставке товара на пристань в порту назначения, включая оплату фрахта и расходы по выгрузке товара и расположению его на пристани. Продавец должен также за свой счет предоставить покупателю документы, необходимые для того, чтобы покупатель мог принять поставку товара и вывезти его с пристани. Товары должны быть очищены от импорта, вопрос об оплате таможенных пошлин решается включением в условие оговорок, что “пошлина оплачена” или “пошлина не оплачена”. В первом случае продавец берет на себя все расходы по оплате таможенных пошлин, налогов и сборов в стране импортера. Во втором случае очистка товаров для импорта осуществляется за счет покупателя. Если стороны намерены исключить из обязанностей продавца суммы, уплачиваемые при импорте товаров, например НДС, это должно быть оговорено путем добавления соответствующих слов. Покупатель при этом условии несет все расходы и риски, падающие на товар, с момента, когда товар действительно предоставлен в его распоряжение на пристани в согласованном порту назначения. Условие “поставлено на пристани (пошлина оплачена)” не может применяться, если продавец не в состоянии прямо или косвенно получить импортную лицензию.

DDU. Поставлено без оплаты пошлины (...в поименованном месте назначения). Это условие может применяться независимо от вида транспорта. По этому условию продавец обязан предоставить товары в распоряжение покупателя в поименованном месте в стране импорта. Продавец несет расходы и риски до момента фактической поставки товара в обусловленное место и в срок, указанный в договоре. Он не оплачивает пошлины, налоги и другие официальные сборы, уплачиваемые при импорте, а также расходы и риски по выполнению таможенных формальностей. Покупатель оплачивает дополнительные расходы и несет риски, вызванные несвоевременным проведением таможенной очистки товара для импорта. По желанию сторон продавец может взять на себя выполнение таможенных формальностей и несение вытекающих из этого расходов и рисков, но тогда это должно быть указано добавлением соответствующих слов к этому условию.

DDP. Поставлено с оплатой пошлины (...в поименованном месте назначения). По этому условию продавец должен предоставить товары в распоряжение покупателя в поименованном месте назначения в стране импорта. Продавец несет все риски, расходы по доставке товаров в обусловленное место и в срок, установленный в договоре. Он оплачивает пошлины, налоги и другие сборы, связанные с поставкой товаров в страну импорта, т. е. предоставляет покупателю товары, очищенные для импорта. Продавец передает покупателю документ, чтобы тот мог принять товар (транспортный документ или складское свидетельство). Продавец за свой счет и за свой риск заключает договор перевозки или использует собственные транспортные средства. Обычно это условие применяется к поставке на склад покупателя и является наиболее благоприятным для покупателя и наиболее обременительным для продавца.

Из всех рассмотренных выше базисных условий наибольшее распространение получили условия СИФ и FOB. В практике международной торговли “цена FOB” обычно понимается как экспортная цена товара, “цена СИФ” — как импортная.

Продажа товаров на условиях FOB и СИФ наиболее приемлема для продавца, так как он в обоих случаях снимает с себя риск случайной гибели или повреждения товара на судне с момента получения покупателем страхового полиса коносамента, а иногда — и с момента принятия товара к погрузке в порту отправления. Продавец получает плату сразу после поставки товара и предъявления банку соответствующих документов, т. е. задолго до получения покупателем отправленного ему товара. Кроме того, при сделках СИФ продавец получает возможность фрахтовать судно по своему усмотрению и тем самым извлекать дополнительную прибыль за счет разницы между стоимостью фрахта, заложенной в цене и фактически уплаченной фрахтовщику, а также путем использования зафрахтованного тоннажа для перевозки импортных грузов.

4 Цены. При установлении цены товара в контракте определяются единица измерения, базис цены, валюта платежа, способ фиксации цены и уровень цены.

Определение единицы измерения. Выбор единицы измерения, за которую устанавливается цена, зависит от характера товара и от практики, сложившейся в торговле данным товаром на мировом рынке. Цена в контракте может быть установлена:

- за определенную количественную единицу (или за определенное число единиц) товара, обычно применяемую в торговле данным товаром (веса, длины, площади, объема, в штуках, комплектах и т. д.) или за счетные единицы (сотня, дюжина);
- за весовую единицу, исходя из базисного содержания основного вещества в товаре (руды, химикалии и др.);

- за весовую единицу в зависимости от колебаний натурального веса, содержания посторонних примесей и влажности.

При поставке товара разного качества и ассортимента цена устанавливается за единицу каждого вида, сорта, марки в отдельности. При поставке по одному контракту большого числа разных по качественным характеристикам товаров цены на них, как правило, указываются в спецификации, составляющей неотъемлемую часть контракта. При поставках комплектного оборудования цены обычно устанавливаются по позициям на каждую частичную поставку или на отдельные комплектующие части и указываются в приложении к контракту.

Базис цены. При фиксации цены товара большое значение имеет определение ее базиса в отношении места поставки. Базис цены устанавливает, входят ли транспортные, страховые, складские и другие расходы по доставке товара в цену товара. Базис обычно определяется применением соответствующего термина с указанием названия пункта сдачи товара.

Валюта цены. Цена, устанавливаемая в контракте, может быть выражена в валюте страны экспортера, импортера или в валюте третьей страны. При выборе валюты цены на массовые товары большое значение имеют торговые обычаи, существующие в торговле этими товарами. Экспортер стремится зафиксировать цену в относительно более устойчивой валюте, а импортер, наоборот, заинтересован в том, чтобы установить цену в валюте, подверженной обесценению.

Способ фиксации цены. Цена может быть зафиксирована в договоре в момент его заключения, на протяжении срока действия контракта или к моменту его исполнения. В зависимости от способа фиксации различают следующие виды цен:

Твердая цена (firm, fixed) устанавливается в момент подписания контракта и не подлежит изменению в течение срока его действия. Она применяется как в сделках с немедленной поставкой в течение короткого срока, так и в сделках, предусматривающих длительные сроки поставки. В последних обычно делается оговорка “цена твердая, изменению не подлежит”.

Подвижная цена (flexible) — зафиксированная при заключении контракта цена, которая может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится. При установлении подвижной цены в контракт вносится оговорка о повышении и понижении цены. Подвижные цены чаще всего устанавливаются на промышленные, сырьевые и продовольственные товары, поставляемые по долгосрочным контрактам.

Скользкая цена (sliding-scale) — это цена, исчисленная в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной цены с учетом изменений в издержках производства, происшедших в период исполнения контракта. Если контрактом предусматриваются частичные поставки, сколь-

заящая цена рассчитывается отдельно на каждую поставку. Скользящие цены применяются в контрактах на товары, требующие длительного срока изготовления. Чаще всего это крупное промышленное оборудование. При подписании контракта в этом случае фиксируется так называемая базисная цена и оговаривается ее структура, т. е. доля в процентах постоянных расходов (прибыль, накладные расходы, амортизационные отчисления и др.), расходов на сырье и материалы и расходов на заработную плату, а также приводится метод расчета скользящей цены, которым стороны будут пользоваться. В контракте может быть предусмотрено, что скольжение цены распространяется не на всю сумму издержек, а лишь на определенные их элементы, не на весь срок, а на более короткий период, так как в течение этого периода поставщик может закупить все необходимые материалы для выполнения заказа. На практике иногда применяется смешанный способ фиксации цены, когда часть цены фиксируется твердо при заключении контракта, а другая часть определяется в виде скользящей цены.

Цена с последующей фиксацией — цены устанавливаются в указанные сроки на основе согласованных источников, например биржевых котировок, цен, публикуемых в международных справочниках, *индикативных цен* при экспорте товаров из Украины.

Уровень цены. При определении уровня цены контрагенты обычно ориентируются на два вида цен: публикуемые и расчетные. Публикуемые цены — это цены, сообщаемые в специальных источниках информации и отражающие уровень мировых цен.

Скидки с цены. Публикуемые цены носят преимущественно справочный характер и довольно часто существенно отклоняются от фактически уплачиваемых покупателем цен вследствие широкого применения системы специальных скидок. Размер скидок зависит от характера сделки, условий поставки и платежа, взаимоотношений с покупателем и от конъюнктуры рынка в момент заключения сделки. В настоящее время в практике международной торговли используется около 20 различных видов скидок (за наличный расчет, за постоянные покупки, за количество и серийность, дилерские скидки, сезонные скидки и др.).

Если цены не указаны и нет указаний о способе определения цены, то такой договор по законодательству Украины недействителен из-за отсутствия в нем одного из существенных условий.

5 Условия расчетов. Указывается способ платежа и форма расчетов.

Способы платежа определяют соотношение момента оплаты товара к моменту его фактической поставки. Основные способы платежа: наличный платеж, платеж с авансом и платеж в кредит.

Наличный платеж производится через банк до или после передачи экспортером товарораспорядительных документов или самого товара в распоряжение покупателя. Наличный платеж предусматривает оплату то-

вара в полной стоимости в период его готовности для экспорта до перехода в распоряжение покупателя. Он может осуществляться единовременно и по частям.

Платеж с авансом предусматривает выплату покупателем-импортером поставщику-экспортеру согласованных в контракте сумм в счет причитающихся по договору платежей до передачи товара в его распоряжение, а чаще всего - до начала исполнения заказа. Авансовый платеж выполняет двоякую функцию: во-первых, он является формой кредитования импортером экспортера; во-вторых, он служит средством обеспечения обязательств, принятых покупателем по контракту. При отказе покупателя принять заказанный товар поставщик имеет право обратиться с полученным им авансом на возмещение убытков.

Платеж в кредит предусматривает осуществление расчета по сделке на основе предоставленного экспортёром импортёру коммерческого кредита. По срокам коммерческие кредиты делятся: краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (до 5 лет) и долгосрочные (свыше 5 лет). Средне- и долгосрочные кредиты предоставляются, как правило, при поставках промышленного оборудования, судов и обычно гарантируются правительственными органами или банками страны - экспортера.

Формы расчетов. Основными формами расчетов являются: инкассовая, аккредитивная, по открытому счету, путем телеграфных и почтовых переводов, чековая, вексельная. Подавляющая часть расчетов по международным коммерческим сделкам осуществляется в инкассовой и аккредитивной форме.

Инкассовая форма расчета, или инкассо товарных документов, предполагает передачу экспортером поручения своему банку на получение от импортера определенной суммы платежа против предъявления ему соответствующих товарных документов, а также векселей, чеков и других подлежащих оплате документов. При продаже товара в кредит к инкассовому поручению экспортер прилагает срочную тратту (переводный вексель), выписанную на имя импортера или банка, согласившегося ее акцептовать. Товарные документы выдаются импортеру против акцепта тратты. Акцептованная тратта пересылается экспортеру через его банк.

Аккредитивная форма расчета. Аккредитив представляет собой обязательство банка произвести по указанию и за счет покупателя-импортера платеж экспортёру на сумму стоимости поставленного товара против предъявленных экспортером документов. В зависимости от условий различают следующие виды аккредитивов: подтвержденный и неподтвержденный, отзывной и безотзывной, делимый и неделимый, возобновляемый.

При расчетах украинских предприятий с инопфирмами в аккредитивной форме и в форме инкассо применяются *унифицированные правила*,

разработанные Международной торговой палатой. В связи с этим в контрактах делаются ссылки на унифицированные правила.

Расчет по открытому счету предполагает представление экспортером импортеру товарораспорядительных документов, минуя банк, и зачисление импортером причитающихся сумм платежа на открытый счет в сроки, устанавливаемые по соглашению сторон.

Расчет путем телеграммных и почтовых переводов предполагает передачу перевододателем распоряжения банку перевести определенную сумму платежа в пользу переводополучателя. Банк, принявший такое поручение, выполняет его через своего корреспондента, находящегося в стране переводополучателя. Расчет по переводу считается совершенным после выдачи валюты в распоряжение получателя или при зачислении ее на его счет.

Чековая форма расчета осуществляется путем выдачи чекодателем распоряжения своему банку произвести из имеющихся средств чекодателя выплату определенной суммы чекодержателю или перечисление этой суммы на его счет. Чек может передаваться одним лицом другому путём внесения в него индоссамент (передаточной надписи). Чек может быть выдан в иностранной валюте, если чекодатель имеет счет в банке в этой валюте или если его банк имеет счета в иностранной валюте у своих заграничных корреспондентов.

Вексельная форма расчета осуществляется путем использования векселя — простого или переводного. Простой вексель — это обязательство одного лица произвести уплату определенной суммы другому лицу в назначенный срок и в определенном месте. Переводной вексель — это распоряжение одного лица другому лицу уплатить в назначенный срок определенную сумму третьему лицу.

Правовой основой применения в расчетах векселей (тратт) является Положение о переводном векселе и простом векселе, утвержденное Постановлением ЦИК СНК СССР № 104/1341 от 01.08.1937 г., а также инструкции НБУ. Положение о переводном и простом векселе текстуально совпадает с Единообразным вексельным законом, разработанным Женевской международной конвенцией 1930г.

Расчеты за экспортируемые товары в соответствии с украинским законодательством должны осуществляться с применением аккредитивной формы расчетом или предварительной оплатой.

В контракте указывается, против комплекта каких документов осуществляется платеж.

6 Сроки поставки указываются в виде конкретных дат либо в количестве дней с момента подписания контракта.

В контракт обычно включается четкая формулировка о том, что считается датой поставки. Например: “Датой поставки считается дата штампа на железнодорожной накладной пограничной станции, на кото-

рой товар передается железной дорогой страны - продавца железной дороге страны, принимающей товар”.

7 Требования к упаковке и маркировке. В тех случаях, когда по роду товара необходима упаковка, в договор вносится условие, содержащее указание относительно вида и характера упаковки, ее качества, размеров, способа оплаты, а также нанесения на упаковку каждого места маркировки. Обычно в контракте различают внешнюю упаковку (ящики, контейнеры) - тару и внутреннюю упаковку, неотделимую от товара. При переходе упаковки в собственность покупателя он уплачивает ее цену продавцу.

8 Порядок определения качества и количества товаров при их приемке покупателем. Под *сдачей товара* понимается передача товара продавцом во владение покупателя в соответствии с условиями договора. В расходы по сдаче включаются стоимость взвешивания, подсчета, маркировки, упаковки, возможные таможенные сборы. Под *приемкой* понимается проверка соответствия качества, количества и комплектности товара его характеристике и техническим условиям, указанным в договоре. Сдача и приемка - один акт, который в контракте может быть выражен следующей формулировкой: “Товар считается поставленным продавцом и принятым покупателем...”. В контракте обычно устанавливается порядок сдачи-приемки: вид, место, срок, способ проверки качества, способ приемки по количеству, кем осуществляется сдача-приемка. По вопросам, не являющимся предметом приемки товара, произведенной в соответствии с условиями контракта, покупатель может предъявить *рекламации* — претензии, предъявляемые покупателем к продавцу в связи с несоответствием качества и количества поставленного товара. Рекламация предъявляется в письменной форме и содержит следующие данные: наименование зарекламированного товара, его количество и местонахождение, основание для рекламации, конкретные требования покупателя по урегулированию рекламаций. Стороны договора устанавливают порядок предъявления рекламации; сроки, в течение которых рекламация может быть заявлена; права и обязанности сторон в связи с предъявлением рекламации, способы урегулирования.

9 Ответственность сторон. За невыполнение сторонами принятых на себя обязательств предусмотрены штрафные санкции, которые по своим размерам и порядку должны стимулировать выполнение условий.

В контракте может быть предусмотрено право расторжения контракта одной стороной в случае нарушения условий сделки партнером.

Включение в контракт положений о штрафных санкциях не снимает вопроса о возмещении убытков.

10 Ограничение ответственности в контрактах отображается записью о том, что при наступлении обстоятельств непредвиденной силы (форс-мажорных обстоятельств) срок обязательств для стороны, на кото-

рую воздействуют эти обстоятельства, продлевается на весь период их действия и ликвидации их последствий. Для возмещения материального ущерба в таких случаях в действие вступают институты страхования и государственной поддержки.

11 Разрешение споров. В этом условии контракта устанавливается порядок разрешения споров, которые могут возникнуть между сторонами и не могут быть урегулированы мирным путем. В большинстве контрактов предусматривается разрешение спора в порядке арбитража.

В зависимости от специфики товара кроме вышеуказанных условий в контракты могут включаться и другие, например обязательства сторон получать ввозные и вывозные лицензии, оплачивать таможенные расходы и т.д.

3.5 Основные методы анализа цен при подготовке внешнеторговых сделок

Коммерческая работа на рынках, функционирующих в секторе мирового хозяйства с развитыми рыночными отношениями, имеет ряд особенностей. Этими специфическими чертами мирового рынка являются: постоянное изменение соотношения спроса и предложения на товары, возможность существенных колебаний цен, нестабильность курсов иностранных валют, наличие конкуренции между товаропроизводителями. Указанные факторы оказывают существенное влияние и на организацию оперативно-коммерческой работы субъектов внешнеэкономической деятельности.

Организация оперативно-коммерческой деятельности в отечественных внешнеэкономических фирмах складывается из трех этапов: подготовка сделки, заключение контракта и исполнение принятых обязательств.

Подготовка к каждой конкретной сделке включает изучение как вопросов общего характера, связанных с конкретной сферой торговли, так и информации, относящейся непосредственно к предмету будущего соглашения. Внешнеторговые организации-экспортеры и импортеры - при подготовке сделок должны тщательно изучить всю информацию относительно объекта намечаемой сделки, состояния и перспектив развития данного товарного рынка, а также фирменной структуры рынка и круга потенциальных контрагентов.

К наиболее ответственным элементам подготовки внешнеторговой сделки относится анализ текущих цен мирового рынка и определение уровня контрактных цен.

Изучение цен мировых товарных рынков требует четкого представления о существующих в рыночном хозяйстве видах цен.

В зависимости от наличия промежуточных звеньев на пути от производителя к потребителю различают цены производителей, оптовые и розничные цены.

Цены производителей отражают все денежные затраты предприятия (фирмы) на изготовление и реализацию продукции.

В зависимости от того, продается товар на внутреннем или внешнем рынке, различают также внутренние и экспортные цены. Экспортные цены, как правило, ниже цен внутреннего рынка, что связано с остреейшей конкуренцией на мировых рынках.

Контрактные цены отражают действительный уровень цен на товар определенного качества при соответствующих условиях поставок и платежа.

Биржевые котировки - цены товаров, торговля которыми проводится на товарных биржах, являются ценами реальных контрактов, осуществляемых на унифицированных условиях в отношении качества, объема и срока поставки, валюты платежа и т.д.

Цены аукционов близки к котировкам биржи, т.к. отражают реальные цены реальных сделок.

Справочные цены - это цены, публикуемые продавцами сырьевых товаров, а также ассоциациями. Они не отражают реального уровня контрактных цен, отличаясь от них на величину скидок, предоставляемых продавцами покупателю.

Прейскуранты и ценники - показатель цен готовых изделий потребительского и производственного назначения. Прейскурантные цены аналогичны справочным.

Цены предложений. В ответ на запрос покупателя заинтересованного в приобретении товара, продавец направляет предложение на продажу, в котором содержатся предполагаемые условия поставки, платежа и цены. Цены предложений отличаются от контрактных цен, так как корректируются в ходе переговоров. Однако в целом цены предложений также отражают уровень реальных цен по сравнению с преЙскурантными и справочными ценами.

Индексы цен представляют собой сравнительные показатели, отражающие динамику цен, но не дающие представления об их уровне.

При подготовке сделок для определения уровня текущей цены необходимо проанализировать цены, сложившиеся в данный момент на рынке этого товара. Для анализа цен применяются сравнительный и расчетный методы.

Сравнительный метод предполагает наличие достаточной ценовой информации, которая систематизируется и приводится в состояние, позволяющее сделать обоснованный вывод об уровне цен на момент заключения и исполнения сделки.

Расчетный метод обычно применяется при недостатке или отсутствии ценовой информации и заключается в расчете по специальным формулам возможного уровня цен с учетом цен на аналогичные изделия, затрат на производство и других показателей.

Применение того или иного метода зависит от предмета будущей сделки.

Наиболее простой метод анализа цен - изучение уровня биржевых котировок на основных биржах и их динамики за определенный период, чтобы определить соответствующие тенденции на будущее.

Биржевые цены сравнительно точно соответствуют среднему уровню цен мирового рынка, поскольку на биржах заключается значительное количество сделок. Существенно и то, что биржа работает постоянно, поэтому биржевые котировки можно получать постоянно.

Котировки позволяют не только установить уровень цен в настоящий момент, но и увидеть оценку биржей перспектив изменения цен в будущем.

Такой метод анализа цен является довольно эффективным и в коммерческой практике себя оправдал. Для того, чтобы устранить влияние краткосрочных спекулятивных моментов, следует анализировать за достаточно продолжительный период - 3-4 месяца или полгода до момента переговоров.

Биржевые котировки широко используются также и при оценке готовой продукции, вырабатываемой из биржевых товаров, а также для расчета цен сырья, идущего на производство самих биржевых товаров (цветные металлы - руда, концентрат).

Покажем на примере проверку цен цинкового концентрата. Для такой проверки пользуются следующей формулой:

$$X = \frac{C_{ц} (P_{ц} - K)}{100} C_n , \quad (5)$$

где X - определяемая мировая цена за 1 т цинкового концентрата;
 $C_{ц}$ - средняя цена за 1 т цинка на Лондонской или Нью-Йоркской бирже металлов за определенный период (от 6 мес. до 1 года);

$P_{ц}$ - процентное содержание цинка в концентрате;

K - коэффициент, учитывающий потери цинка при переработке концентрата в цинк самой высшей чистоты (98%);

C_n - стоимость переработки 1 т концентрата в чистый цинк.

Для проверки цен на товары массового характера кроме биржевых котировок пользуются также брокерскими бюллетенями, справочными ценами, публикуемыми в специальных газетах и журналах.

По аукционным товарам справочным материалом служат цены соответствующих аукционов. Хотя ряд товаров, реализуемых на аукционах, продается также и вне аукционов, однако, как правило, их цены ориентируются на цены аукционных сделок.

При анализе цен по прейскурантам нужно располагать информацией о том, в каком соотношении находится уровень прейскурантных цен с реально зафиксированным в контрактах по реальным сделкам, а также учитывать сложившиеся торговые традиции и обычаи.

При отсутствии справочных цен на интересующий товар можно воспользоваться справочными ценами на аналогичный товар.

Из расчетных методов наиболее часто используются методы удельной стоимости и приближенной калькуляции.

Удельная стоимость представляет собой стоимость технико-экономической единицы товара: единицы веса, единицы мощности и т.д. Это весьма приближенный показатель, и базироваться только на нем нельзя. Удельная стоимость может служить лишь для предварительного сравнения цен, главным образом на оборудование, которое имеет одну определяющую техническую характеристику.

При расчете цены оборудования по удельной стоимости принимают во внимание так называемый коэффициент торможения цены. Коэффициентом торможения цены называется отношение удельной стоимости машины или агрегата большей производительности к удельной стоимости однотипной машины или агрегата меньшей производительности.

В некоторых случаях для определения и проверки цен на товар используют приближенную (цену) калькуляцию. Этот метод применяется, когда по товару вообще не имеется цен (новый товар, первая сделка), а также в случае дополнительной проверки данных, полученных другими методами.

Метод приближенной калькуляции - это определение стоимости товара путем суммирования стоимостей основных элементов: материалов, заработной платы, накладных расходов и др. Все это подсчитывается по среднемировой стоимости и суммируется. При пользовании этим методом возможны значительные ошибки, поскольку многие статьи, входящие в калькуляцию, определяются приблизительно.

Поэтому экспортер или импортер должен определить для себя оптимальный уровень цен для конкретной сделки. Основным методом, принятым для этого в международной торговле, является изучение цен конкурентов на аналогичные товары с внесением необходимых поправок на сопоставление технических характеристик, а также с учетом различия в коммерческих условиях сделок и тенденции применения цен во времени. Такая работа называется приведением цен.

За базу сопоставления цен принимаются технические характеристики товара и другие условия планируемой внешнеторговой операции.

Внесение поправок осуществляется в определенной последовательности:

1 Конкурентные материалы приводятся к масштабу базового товара по количественным показателям - рассчитывается цена одного изделия (валовой единицы). При этом необходимо учесть скидку за объем заказа (10-40%). Цена единицы продукции должна быть увеличена на величину, учитывающую предоставление скидки.

2 Поправка на комплектацию поставки особенно важна при покупке (продаже) сложного комплектного оборудования. В этом случае из цены, имеющейся в конкурентном материале, вычитывают цены тех комплектующих изделий, которые будут получены иным путем.

3 Пересчет цен конкурентов в цены, выраженные в валюте предстоящей сделки, осуществляется по курсу соответствующих валют на момент действия конкурентного материала.

4 Цену, пересчитанную в валюту предстоящей сделки или в инвалютные рубли, приводят к сроку предстоящей сделки, чтобы учесть изменения цен при удорожании товаров, мировой инфляции и изменении курсов валют. Эти изменения учитываются при приведении цен по времени официальных индексов.

5 Условия платежа оказывают влияние на расчетную экспортную и импортную цены. Наиболее распространенной является аккредитивная форма расчетов, которая наряду с расчетами чеками, банковскими переводами и инкассо представляет собой наличный платеж.

Цена товара при платеже наличными, как правило, ниже, чем при продаже в кредит, на величину банковского процента кредитуемой части цены, на скрытые в кредитной контрактной цене затраты продавца в связи с кредитом (стоимость страхования кредита в страховых компаниях и др.).

Для расчета внешнеторговой цены условия платежа, содержащиеся в имеющихся конкурентных материалах, приводят к условиям платежа наличными. Поправку на условиях платежа вводят, если в конкурентном материале указана рассрочка платежа (срок кредита) более 12 месяцев.

Приведение к условиям платежа наличными производится по формуле

$$K_{npub} = \sum_{i=1}^n d_i (1 + b)^{n_i} + R(1 + b)^{n_k} \left[\frac{r}{b} + \left(1 - \frac{r}{b} C\right) \right], \quad (6)$$

где d_i - отдельные некредитные платежи за товар (аванс и т.п.) в цене контракта;

b - банковский процент;

n_i - разница (в годах) между датой приведения и датой платежа по контракту;

R - доля кредитуемой части в цене контракта;
 n_k - разница (в годах) между датой приведения и датой начала кредита;

r - стоимость кредита (процент на кредит);

C - коэффициент кредитного влияния.

Значение коэффициента C для разных сочетаний величин банковского процента и сроков предоставления кредитов различны.

6 Приведение по базису поставки осуществляется с учетом разницы затрат по предстоящей сделке и конкурентов на фрахт, при условиях СИФ, и на страхование грузов.

7 Поправка на уторговывание применяется чаще всего при расчете импортной цены, поскольку обычно продавец, приславший коммерческое предложение, выдвигает в нем несколько завышенную цену. Покупатель же старается получить скидку, абсолютная величина которой определяется на основе длительной практики коммерческой работы с фирмами-продавцами. Иногда можно получить скидку 50%, а в других случаях - только 10%. Если достоверная информация о возможном размере скидки на уторговывание отсутствует, то в расчете импортной цены принимают ее в размере 10-15%. Когда же в основу расчета импортной цены берется прейскурант, можно получить скидку с прейскурантной цены 50% и более - все зависит от того, насколько успешно выбрана политика переговоров, и от других обстоятельств.

3.6 Таможенное регулирование

Таможенное регулирование в Украине осуществляется в соответствии с законами Украины «О внешнеэкономической деятельности», «О таможенном деле», Таможенным кодексом Украины, декретом Кабинета Министров Украины «О едином таможенном тарифе» и другими нормативными актами.

Принципы организации таможенного дела определяет Таможенный кодекс. В соответствии с ним Украина самостоятельно вырабатывает таможенную политику, создает собственную таможенную систему и осуществляет таможенное регулирование на своей территории, которая составляет единое таможенное пространство.

В Украине таможенное дело развивается в направлении унификации и гармонизации с общепринятыми в международной практике нормами и стандартами.

Таможенное регулирование осуществляют следующие органы государственной власти и управления: *Верховный Совет, Кабинет Министров, Государственная таможенная служба.*

Непосредственно функции таможенного регулирования осуществляют Государственная таможенная служба и таможни Украины.

Кроме таможенных органов контроль за перемещением товаров и других предметов через таможенную границу Украины могут осуществлять государственные органы санитарного, ветеринарного, экологического, фитосанитарного и радиологического контроля. Таможенное оформление может быть завершено только после окончания указанных видов контроля.

Таможенное оформление и таможенный контроль

Важнейшими элементами таможенного регулирования являются таможенный контроль и таможенное оформление.

Таможенный контроль осуществляется должностными лицами и включает в себя:

- а) проверку документов, необходимых для такого контроля;
- б) таможенный досмотр (передосмотр);
- в) учет предметов, которые перемещаются через таможенную границу Украины.

Таможенному оформлению предшествует обязательное *декларирование* предметов, перемещаемых через границу Украины, которое производится путем заявления по установленной форме (письменно-устно) точных данных о предметах и о цели их перемещения через границу.

Юридическое или физическое лицо, осуществляющее декларирование, называется *декларантом*. Декларирование может производиться как непосредственно собственником декларируемых предметов, так и другим лицом на основании договора.

Декларант обязан:

- 1) предъявить таможене товары/имущество, перемещаемые через границу;
- 2) представить таможене данные, необходимые для осуществления таможенного контроля и таможенного оформления;
- 3) уплатить пошлину и таможенные сборы, если товар/имущество подлежит таможенному обложению.

Для *таможенного оформления товара* (любого предмета, который является объектом обмена) необходимы такие документы:

- 1) устав (нотариально заверенная копия);
- 2) регистрационная карточка;
- 3) договор или контракт;
- 4) лицензия, если товар подлежит лицензированию;
- 5) сертификат происхождения товара (форма А) с указанием кода по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности;
- 6) грузовая таможенная декларация, если стоимость груза более 100 дол. США;

7) транспортные документы (железнодорожные накладные, товарно-транспортные накладные и др.);

8) документы, сопровождающие товар: при экспорте — спецификация, упаковочный лист или сертификат качества; при импорте — сертификат происхождения товара;

9) разрешение других государственных органов контроля, если товар подлежит контролю этих органов;

10) документы, подтверждающие внесение соответствующих таможенных платежей.

Для таможенного оформления имущества (любого предмета, не являющегося объектом внешнеэкономической деятельности) необходимы такие документы:

1) декларация;

2) разрешение органов санитарного, ветеринарного и прочего контроля, если имущество подлежит контролю этих органов;

3) документы, подтверждающие внесение соответствующих таможенных платежей;

4) другие документы, указанные в декларации.

Для *таможенного оформления иностранных товаров, следующих транзитом* через территорию Украины, необходимы такие документы:

1) декларация;

2) разрешение на транзит;

3) документы, подтверждающие внесение платы за проведение таможенных процедур;

4) другие документы, указанные в декларации.

Ограничения на экспортно-импортные и транзитные операции

Ввоз в Украину, вывоз из Украины и транзит отдельных видов товаров запрещен.

Пропуск через таможенную границу отдельных видов товаров возможен только при наличии лицензии.

Перечни запрещенных и лицензируемых товаров утверждаются Верховным Советом и публикуются в официальной печати.

Виды экспортных (импортных) лицензий:

1) генеральная;

2) разовая (индивидуальная);

3) открытая (индивидуальная).

По каждому товару устанавливается только один вид лицензий.

Лицензия на экспорт (импорт) товаров выдается Министерством внешнеэкономических связей Украины.

Копия лицензии прилагается к грузовой таможенной декларации и является основанием для пропуска через таможенную границу грузов, которые попадают под режим лицензирования.

Таможенные платежи

Действующим законодательством определены следующие виды таможенных платежей:

- 1) плата за проведение таможенных процедур;
- 2) таможенная пошлина;
- 3) налог на экспорт и импорт.

Оплата *таможенных процедур* составляет:

- а) 0,15% стоимости груза в гривнях, если контракт бартерный, или если контракт валютный, но заключен со странами бывшего СССР;
- б) 0,1% в гривнях +0,5% в валюте контракта от стоимости груза, если контракт заключен со странами дальнего зарубежья.

Обложение *таможенной пошлиной* производится на основе закона «О едином таможенном тарифе».

Применяются следующие таможенные пошлины:

- 1) *ввозные* (применяются преференциальные, льготные и полные ставки);
- 2) *вывозные* (ставки устанавливаются согласно закону «О едином таможенном тарифе»);
- 3) *сезонные* ввозные и вывозные пошлины, могут быть установлены на срок не более 4 месяцев;
- 4) *специальные, антидемпинговые, компенсационные*.

Начисление таможенной пошлины производится на базе таможенной стоимости товара — цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате на момент пересечения таможенной границы Украины.

Действующим таможенным законодательством предусмотрены условия освобождения от уплаты таможенных пошлин, а также тарифные льготы.

3.7 Определение валютных условий экспортно-импортных операций

Безубыточность внешнеторговой операции во многом зависит от того, какую валюту, в какое время, в каком месте и в какой форме получит экспортер (уплатит импортер), то есть какие из условий будут способствовать своевременному получению платежа в размере, зафиксированном в контракте. Совокупность перечисленных позиций и элементов объединяется понятием **валютно-финансовых** условий контракта. Роль этих условий в практике внешнеторговых расчетов особенно возросла с появлением процессов кредитования экспортно-импортных сделок и нестабильности

валютных рынков, что увеличило степень риска кредитора. Таким образом, валютно-финансовые условия согласования контракта между экспортером и импортером включают не только принципы и формы расчетов, но также выбор валюты цены и платежа, систему страхования риска валютных потерь и различного рода гарантии от неплатежа или необоснованной его задержки. Совокупность элементов валютно-финансовых условий контракта представлена на рис. 7.

Валютные условия контракта неразрывно связаны с его основным содержанием (количеством, качеством, ассортиментом поставляемой продукции) и предполагают, прежде всего, обоснованный выбор валюты, в которой будет определяться цена и совершаться платеж. Для обеспечения наиболее выгодных для любого из партнеров валютных условий контракта и, прежде всего, правильного обоснования выбора валюты цены и платежа необходимо тщательно отслеживать состояние валютных курсов как на международных, так и на внутренних валютных рынках стран-контрагентов, прогнозируя направления их изменений.

Определение валюты цены. Экспортер, реализуя продукцию, заинтересован в получении твердой устойчивой валюты. Поэтому для фиксации цены в контракте может быть избрана любая из СКВ импортера или третьей страны, которая используется в международных расчетах. Валюта цены может быть установлена исходя из межгосударственных и торговых соглашений, предусмотренных между странами, а, кроме того, согласно сложившимся в международной практике правилам и обычаям — в зависимости от способов реализации на мировом рынке конкретных товаров (через международные биржи или аукционы). Например, на такие биржевые товары, как нефть, каучук, зерно и т.п., котировка цен публикуется в биржевых бюллетенях в долларах США или фунтах стерлингов. Соответственно и в контракте экспортные цены должны быть зафиксированы в той же валюте.

При выборе предполагаемой валюты цены необходимо стремиться к сокращению возможного пересчета валют при совершении платежа, что достигается фиксацией цены и платежа в одной и той же валюте. Однако при совершении внешнеторговых сделок с партнерами из государств, не располагающих конвертируемой валютой, необходимо фиксировать в контракте цены в валюте третьих стран и выполнять пересчет валют. При этом множественность валютных курсов требует предельной точности при формулировании условий пересчета валюты цены в валюту платежа, чтобы исключить возможность потерь. В качестве курса пересчета принимают обычно текущий рыночный валютный курс на день платежа или предшествующий ему день. В противном случае могут возникнуть потери для экспортера, например при использовании курса на момент заключения контракта.

При определении курса пересчета валют необходимо учитывать разнонаправленность интересов экспортера и импортера: экспортер стремится к более высокому курсу валюты платежа, а импортер заинтересован в обратном. В связи с этим в международной практике предусматривается компромиссный вариант, предполагающий использование в порядке пересчета валют **курса телеграфного перевода** (или курса продавца), действующего в той стране, в валюте которой производится платеж, как более выгодный для экспортера, **и среднего курса продавца и покупателя** (среднеарифметической величины). Последний вариант более выгоден для покупателя.

Стремление избежать финансовых потерь в процессе пересчета курса валют вынуждает партнеров при согласовании валюты цены и валюты платежа не только учитывать конъюнктуру товарного рынка, характер товара и торговые обычаи, но и предусматривать конкретные меры, предупреждающие возможные потери. Иначе может оказаться, что указанная в контракте цена будет ниже фактически понесенных расходов на изготовление продукции. Международной практике известны случаи, когда в отдельные годы колебания курсов валют достигали 20—30%, чего нельзя не учитывать в процессе согласования внешнеторговых контрактов как экспортером, так и импортером.

Страхование риска валютных потерь. Валютные потери чаще всего появляются при исполнении экспортных контрактов, рассчитанных на длительные сроки поставки, например машин и оборудования, или при продаже на условиях кредита. Поэтому одним из способов нейтрализации валютных рисков служит сокращение сроков между заключением сделки и осуществлением платежа. В числе специальных мер выступают защитные и валютные оговорки.

Защитные оговорки построены на принципе увязки размеров платежей с изменениями, происходящими на валютных и товарных рынках. К ограничению валютных рисков оговорками стремятся, прежде всего, экспортеры, придавая им двусторонний характер. Особенно часты защитные оговорки при заключении контрактов с партнерами из развивающихся стран, валюта которых неконвертируема. Для украинских экспортеров, однако, не меньший риск представляют контракты с партнерами из западных стран, поскольку использование во внешнеторговых расчетах в основном их национальной валюты во многом повышает валютные риски украинской стороны.

Двусторонние оговорки предусматривают пересчет суммы платежа в случае изменения курса валюты платежа. Они дают возможность предстоящие убытки или выгоды в равной степени распространить на обоих партнеров внешнеторговой сделки. **Односторонние оговорки** защищают интересы лишь одной из сторон, поскольку предусматривают пе-

решет суммы платежа только в случае повышения (или понижения) валютного курса.

Прямую валютную оговорку (на базе текущего валютного курса) применяют при совпадении валюты цены и платежа, ставя при этом в зависимость цену товара и сумму платежа от курса другой, третьей валюты. Например, если валюта цены и платежа фиксируется в шведских кронах, а цена и сумма платежа ставятся в зависимость от курса марки Германии. Однако эта форма оговорки малоэффективна в условиях интенсивного обесценивания валют (плавающих валютных курсов).

Простейшей формой валютной оговорки выступает **косвенная** (на базе текущего валютного курса). Она применяется в случае, когда предусматривается фиксация экспортной цены в более стабильной валюте (например, швейцарский франк), а последующий платеж — в более слабой валюте. Такая форма оговорки довольно часто используется украинскими экспортерами.

Для повышения эффективности валютных оговорок применяется **мультивалютная** оговорка, предусматривающая пересчет суммы платежа в случае изменения среднеарифметического курса набора нескольких наиболее устойчивых валют по отношению к валюте платежа. Подобная форма позволяет избежать жесткой зависимости от одной из конвертируемых валют, однако она отличается громоздкостью расчетов и практически заменена оговоркой об изменении суммы платежа в зависимости от колебания курса ЭКЮ (ЕВРО) и SDR.

Один из возможных методов сохранения покупательной способности валюты — **индексные оговорки**, ориентированные на изменение суммы платежа в зависимости от движения общего (или отдельных) индекса цен. Однако у них есть недостаток — эти индексы часто не отражают реального движения цен на конкретный товар, являющийся предметом внешнеторговой сделки, и поэтому применяются довольно редко.

Кроме перечисленных используются **оговорки о скользящих ценах** (эскалаторные), которые предусматривают фиксацию в контракте условной цены с последующим пересмотром в зависимости от изменения ценообразующих факторов.

Своеобразными защитными формами от обесценивания валют служат некоторые виды внешнеторговых и валютных сделок — компенсационные, товарообменные, а также фьючерсные и форвардные

Фьючерсные валютные сделки выступают в качестве элемента страхования от валютных рисков и заключаются банком по просьбе своего клиента — заявителя. Эти сделки сводятся к покупке на валютной бирже банком (по текущему курсу) обязательства по выплате указанной заявителем валюты к сроку предстоящего платежа. Риск обесценивания приобретаемой валюты принимает на себя продавец такого обязательства. В слу-

чае повышения курса данной валюты банку-продавцу гарантирована прибыль. За совершение фьючерсных сделок банк взимает с клиента комиссионные по установленному курсу.

В отличие от фьючерсных, **форвардные** контракты продаются банками. Смысл форвардных сделок заключается в обязательности исполнения сторонами условий контракта — купить или продать валюту по форвардному курсу, фиксированному на определенную дату. Отличаются они друг от друга тем, что при фьючерсной сделке контракт может быть не исполнен, если его выкупить, в то время как при форвардной такой возможности нет. Заключая его, банк взимает с клиента в качестве залога страховой взнос. При этом размер страхового вноса назначается с учетом покрытия возможных убытков банка в случае неисполнения клиентом своих обязательств, что является крайне невыгодным для последнего.

3.8 Формы расчетов и средства платежа по экспортно-импортным операциям

Финансовые условия контрактов включают четыре основные позиции: виды платежа и средства платежа, формы расчетов, финансовые гарантии. Следует подчеркнуть, что формы расчетов выступают самостоятельным элементом внешнеторговых финансовых операций. В то же время они в определенной мере зависят от условий межгосударственных валютных и финансовых взаимоотношений, норм национального валютного контроля в странах-контрагентах, единообразия в банковской практике на основе международных унифицированных правил и обычаев.

Основополагающими моментами выбора финансовых условий выступают конъюнктурные факторы и специфика товара как предмета сделки, а также торговые обычаи. От объективно выраженных условий платежа и формы расчета зависит своевременность поступления валютной выручки, оборачиваемость средств в сделке и гарантии получения платежа. Выбор конкретных финансовых условий для внешнеторговой сделки столь же важен, как и выбор партнера. Варианты их модификаций формируют различные методы расчетов.

Формы внешнеторговых расчетов, выработанные международной практикой, являются своего рода защитными мерами от валютных рисков и отличаются между собой степенью взаимного доверия между партнерами, количеством стадий в оплате движения товара, степенью и формой участия в расчетах банков, которые выступают не только посредниками, но и кредиторами, выполняя при этом функции контроля и гарантов. Основными формами внешнеторговых расчетов, помимо имеющих место при предоставлении кредита, выступают наличные расчёты сами по себе, а также в сочетании их с кредитованием.

Наличные расчеты представляют собой все формы платежей, при

которых товар оплачивается полностью в период его готовности — до или в момент перехода товара (или товаросопроводительных документов) в распоряжение покупателя. Эта форма расчета предусматривает оплату поставки импортером через уполномоченный банк.

В международной торговле расчет наличными осуществляется с использованием чеков, переводов, а также аккредитивной и инкассовой форм, каждая из которых имеет несколько разновидностей.

В украинской внешнеторговой практике на долю инкассовой и аккредитивной формы приходится до 85% платежей, так как они лучше других обеспечивают двусторонние интересы участников внешнеторговых сделок: импортер оплачивает, а экспортер получает платеж только при условии отгрузки товара согласно контракту. При этом **инкассовая форма** предусматривает также передачу импортером чека в оплату товарных документов.

Для экспортеров наиболее удобна аккредитивная форма расчетов, обеспечивающая большие гарантии оплаты за счет активного участия банков в осуществлении платежа. В то же время она невыгодна для импортера из-за изъятия средств на весь срок открытия аккредитива, а также дополнительных расходов по банковской операции — ставок банковской комиссии. **Аккредитивная** форма предусматривает обязательство покупателя открыть **аккредитив** (счет для безналичных расчетов) на конкретную сумму в пользу продавца в банке-эмитенте к установленному контрактом сроку. Свои отношения с банком приказодатель (импортёр) оформляет с помощью **заявления об открытии аккредитива**, где содержатся основные условия, предусмотренные контрактом. Если условия аккредитива не соблюдены экспортером, банк не выплачивает ему предназначенной суммы. Последовательность платежа с использованием аккредитива показана на рис. 8.

Порядок осуществления расчетов определяется инструкцией приказодателя-импортера, руководствующегося унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов, с соответствующей пометкой на бланке аккредитива, подтверждающей принятие данным банком этих международных правил.

Аккредитив представляет собой обособленную от договора купли-продажи сделку с банком, которая в то же время базируется на договоре. Сумма аккредитива фиксируется в условиях контракта и аккредитивного письма и определяется **фактурной стоимостью** проданного и подлежащего отгрузке товара, к которой могут добавляться и другие расходы, оплачиваемые из средств открываемого аккредитива, например, процентная ставка при продаже в кредит или разница (в допустимых ценах) за счет отклонения объемов при отгрузке сыпучих, наливных и подобных товаров. Использование аккредитива характерно для международной торговли биржевыми товарами, где участвует посредник, которому данная форма

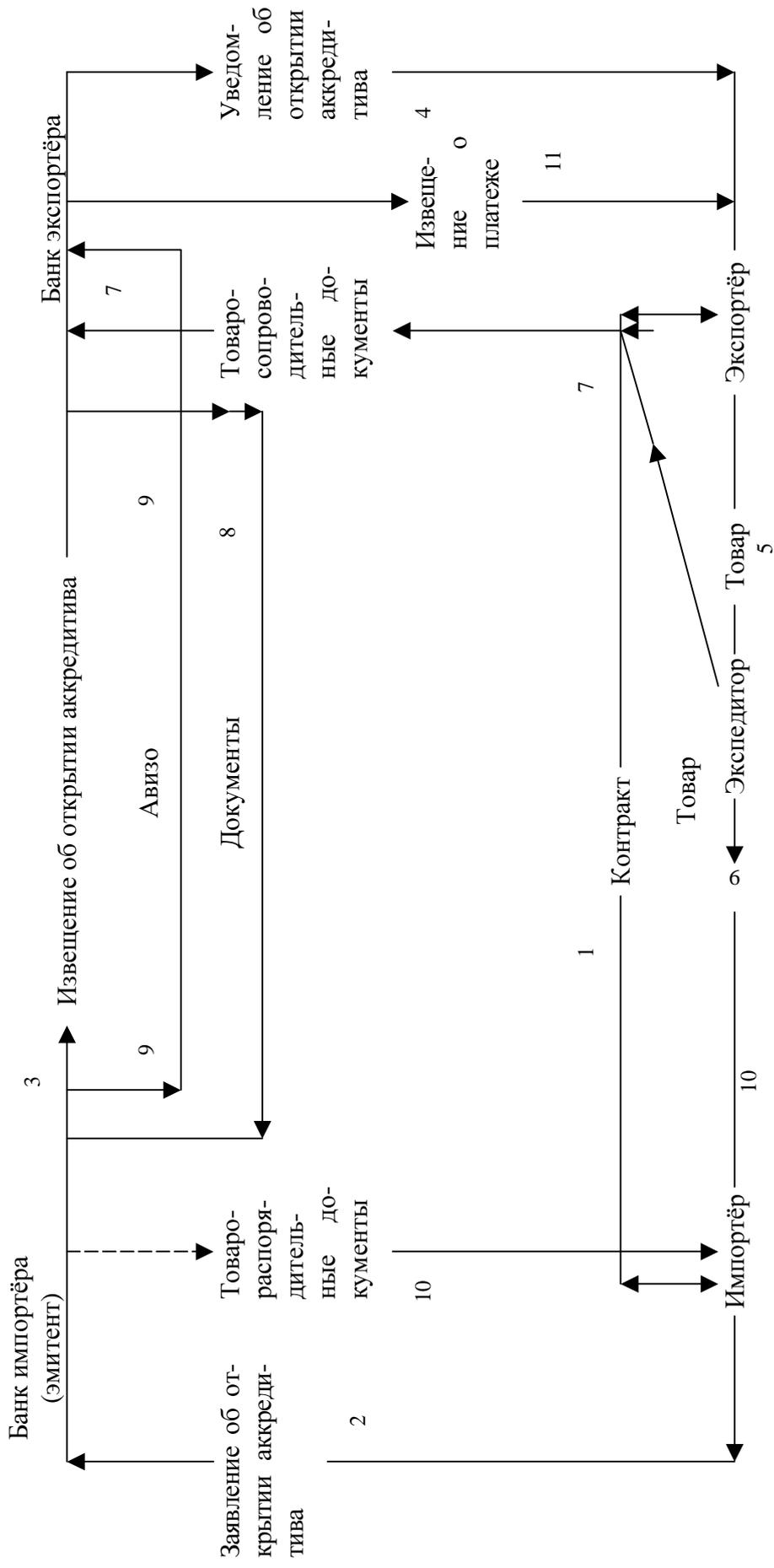


Рисунок 8-Последовательность платёжных операций с использованием аккредитива

расчета дает возможность превратить товар в деньги сразу после его отгрузки.

В таких расчетах применяются два вида аккредитива: **денежные (циркулярные)**, выплата с которых не обусловлена представлением коммерческих документов, и **документарные (товарные)**, с исключительным преимуществом последнего. Документарные аккредитивы имеют несколько разновидностей: отзывной, безотзывной, подтвержденный, переводной, револьверный, встречный, аккредитивное письмо.

Отзывной аккредитив (возвратный) может быть в любой момент изменен или аннулирован по указанию клиента открывшим его банком без предварительного уведомления экспортера (бенефициара) и поэтому не создает ему гарантий и преимуществ. Использование его ограничено. Требование о специальной пометке "отзывной" или "безотзывной" является обязательным.

Безотзывной аккредитив — это твердое обязательство банка перед экспортером, исключающее досрочное аннулирование или изменение без согласия экспортера, в пользу которого он открыт. В свою очередь, этот аккредитив может быть подтвержденным или неподтвержденным. **Подтвержденный** безотзывной аккредитив означает повышение степени надежности платежа, так как к ответственности открывшего его банка добавляется гарантия другого, который **авизует** (сообщает) бенефициара и принимает обязательства, как и банк-эмитент. Однако, если банк-эмитент не является, например, корреспондентом банка экспортера, последний не должен принимать **неподтвержденный аккредитив** или обязан настаивать на подтверждении его первоклассным банком-корреспондентом банка экспортера.

По способу обеспечения аккредитивы могут быть **покрытыми**, при открытии которых банк-эмитент предварительно предоставляет валютные средства, являющиеся источником платежа экспортеру по данному аккредитиву. При отсутствии предварительного предоставления таких средств аккредитив считается непокрытым. Валютное покрытие обязательно, если банк-эмитент не входит в число корреспондентов банка экспортера.

Для расчетов с несколькими поставщиками используется **переводной аккредитив (трансферабельный)**, по которому экспортер передает свои права на получение средств (полностью или частично) третьим лицам в своей стране или за рубежом и дает соответствующие указания исполняющему банку. Он должен сопровождаться пометкой «трансферабельный». Передача прав необходима в случае финансирования субпоставщика из средств аккредитива. Часть такого аккредитива может быть передана отдельно при условии отсутствия запрета на частичные отгрузки. Однако импортер может отказаться от данного аккредитива, мотивируя тем, что

он не знает субпоставщиков, а ответственность по контракту несет лишь экспортер-поставщик.

При регулярных длительных экспортных поставках применяется **револьверный (возобновляемый)** аккредитив, сумма которого пополняется автоматически (по мере исполнения выплат) в пределах установленного общего лимита и срока действия аккредитива. Его преимущество состоит в отсутствии необходимости оформления вновь аккредитива и в сокращении дополнительных расходов.

При реэкспортных и компенсационных сделках применяется **встречный (компенсационный)** аккредитив как средство финансирования сделки путем выставления в одном и том же банке обоюдных аккредитивов, условия которых полностью совпадают, за исключением цен и счетов-фактур.

Исполнение платежа по аккредитиву обеспечивается на основе повышенных ставок вознаграждения за счет клиента (приказодателя, импортера).

Инкассовая форма расчетов во внешнеторговой практике представляет собой договоренность экспортера со своим банком, которая предусматривает обязательство передачи товаросопроводительных документов импортеру только после оплаты им отгруженного товара. **Чистое инкассо** (инкассо финансовых документов) не требует коммерческих документов, в то время как **документарное** требует приложения таковых (счетов, страховых и др.) либо предполагает инкассо только коммерческих документов. Финансовые документы, принимаемые на инкассо — это чеки, векселя, долговые обязательства и другие ценные бумаги.

Инкассовые операции сравнительно просты и начинаются (как и банковские) в банке экспортера, куда он передает после отгрузки товара оформленные в соответствии с условиями контракта товарные документы с приложением к ним инкассового поручения, содержащего полные и точные инструкции для банков. После тщательной проверки правильности оформления документов (коммерческих, финансовых и инкассового поручения) банк пересылает их инкассирующему - банку импортера. В свою очередь, последний извещает покупателя и передает ему документы либо против уплаты суммы валюты (при наличных расчетах), либо против акцепта срочной тратты (при условии кредита и вексельного обращения). Последовательность расчета инкассо схематически изображена на рис. 9.

Вместе с тем инкассовая форма расчетов имеет серьезные недостатки, которые резко снижают ее преимущество в расчетах по экспорту. Во-первых, имеет место достаточно продолжительный разрыв во времени между отгрузкой товара, передачей документов в банк и получением платежа, что замедляет оборачиваемость средств экспортера. Во-вторых, к моменту прибытия документов в банк импортера он может отказаться от

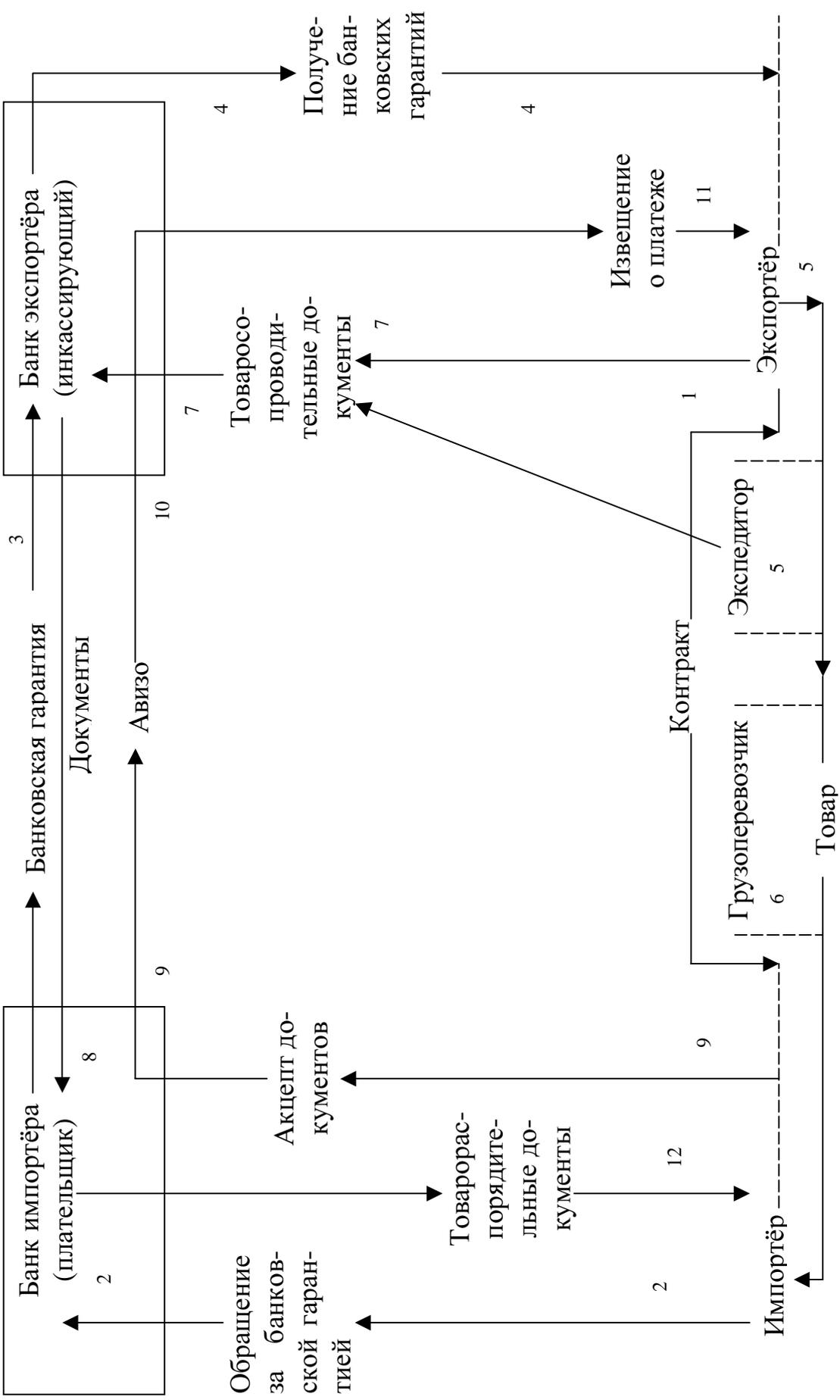


Рисунок 9-Последовательность инкассовой формы расчёта

их оплаты или оказаться неплатежеспособным. К тому же может возникнуть ситуация, когда доставка товара опередит поступление документов в банк и получение его импортером без товаросопроводительных документов увеличивает риск неоплаты.

Во избежание подобных ситуаций предусматриваются дополнительные условия — **телеграфное** инкассо, которое позволяет сократить разрыв во времени. Его смысл состоит в уведомлении импортера (одновременно с отсылкой документов иностранному банку) посредством телеграфного извещения о высылке документов с перечислением основных реквизитов инкассового поручения. Возможен и другой вариант телеграфного инкассо, когда банк экспортера высылает документы иностранному банку лишь по получении от него извещения о зачислении средств, необходимых для обеспечения платежа.

Применение инкассовой формы расчетов обеспечивается в соответствии с унифицированными правилами по инкассо Международной торговой палаты (в редакции 1978 г.) в случае, если стороны включили их в договор.

Банковские переводы по внешнеторговым операциям обеспечиваются с помощью поручений, адресуемых одним банком другому, а также посредством банковских чеков или платежных документов.

Расчеты чеками в международной торговле предусматривают использование чека как письменного распоряжения (приказа) покупателя (**чекодателя**) банку-плательщику об оплате указанной в нем суммы **чекодержателю** (предъявителю) или по их приказу другим лицам (**ордерный чек**) за счет имеющихся у банка средств чекодателя. Следовательно, чек прежде всего связан с наличием средств на текущем счете чекодателя и используется как средство распоряжения этим счетом, являясь частным обязательством в качестве платежного средства. Погашение долга чекодержателя может иметь место только при наличии необходимой суммы на текущем счете чекодателя. Банк не несет ответственности перед чекодержателем за оплату выписанного на него чека. Вместе с тем банк может иметь договоренность со своим клиентом, позволяющую выставлять на его счет чеки, превышающие в определенном размере кредитовый остаток по текущему счету, — **овердрафт**.

Чеки используются при оплате товаров, купленных в консигнационных складах, при перерасчетах за поставленный ранее товар и в других случаях. Широкое распространение в чековом обороте имеют ордерные чеки. Поскольку чек является не инструментом кредитования, а средством распоряжения текущим счетом, срок его действия ограничен. В соответствии с Женевской конвенцией о чеке (1931 г.), которая регулирует чековое обращение в международных расчетах, период его действия (в пределах одной страны) составляет 8 дней. Чеки, предназначенные для оплаты в

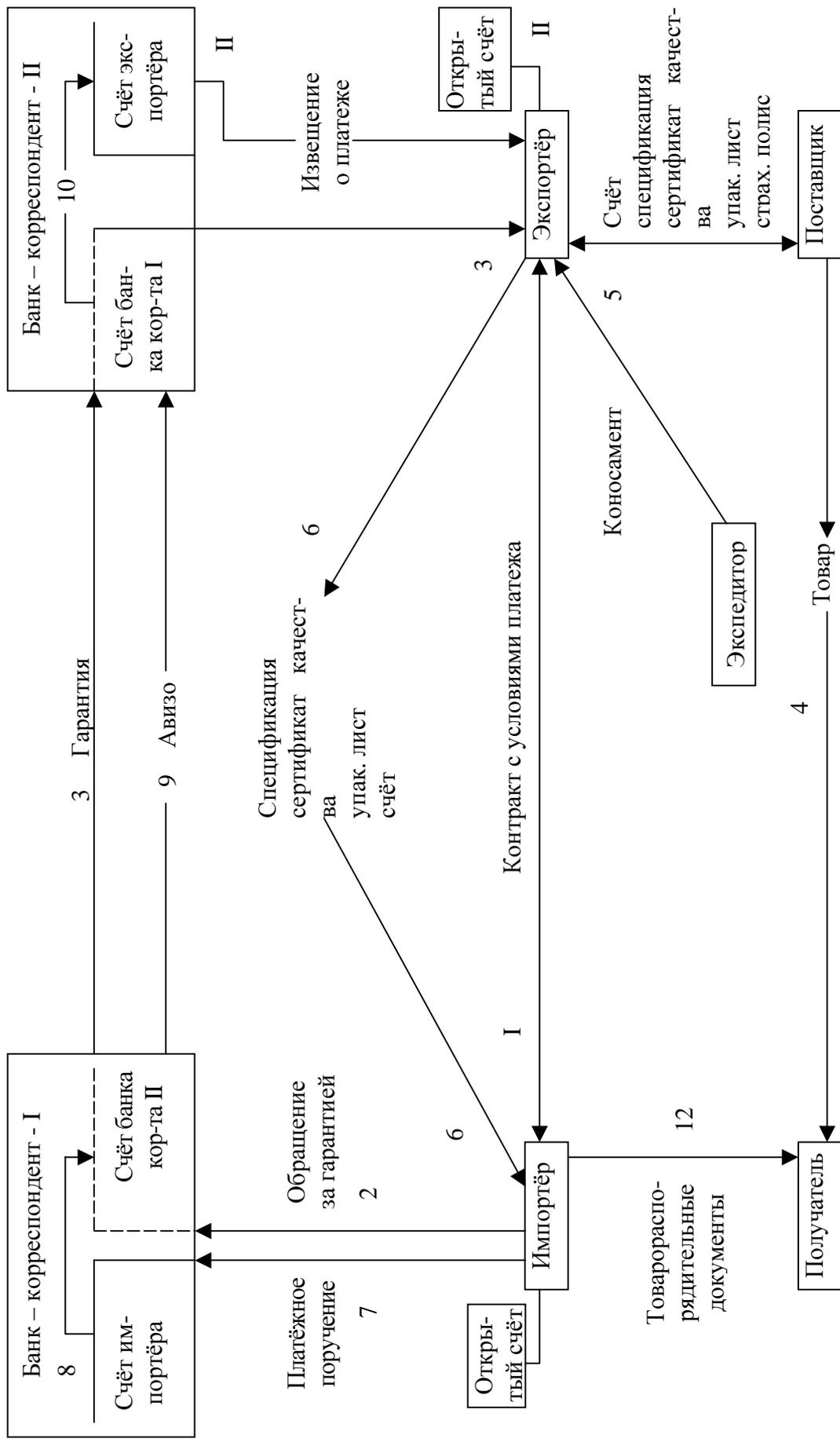


Рисунок 10-Расчёты банковскими переводами

других странах, действительны в течение 20—70 дней, включая время на оплату и перечисление денег получателю.

Расчеты банковскими переводами предусматривают направление экспортерами импортерам счетов и других коммерческих документов за поставляемые товары, по претензиям или урегулированию рекламаций, связанных с качеством и ассортиментом; по оплате задолженности по открытому счету; по расчетам неторгового характера и прочим взаимным расчетам. Плательщики в свою очередь направляют платежные поручения на перевод денежных средств на счета экспортеров и кредиторов. Схема расчетов с использованием банковского перевода приведена на рис. 10.

Платежные поручения представляют собой приказ банка, адресованный своему корреспонденту, о выплате определенной суммы по просьбе и за счет перевододателя **бенефициару (иностранному получателю)** с указанием банку-плательщику способа возмещения этой выплаченной им суммы. Банки направляют их друг другу почтой, телеграфом (телексом) или с использованием иных способов телекоммуникации. Платежные поручения используются чаще всего в процессе перерасчетов по ранее заключенным или разовым сделкам и единовременным платежам.

Основные формы расчетов по внешнеторговым сделкам с иностранными партнерами, как и в целом валютно-финансовые условия, должны подчиняться главной коммерческой цели контракта. Поэтому в основе подготовки и согласования контракта должен лежать тщательный расчет, исключающий чрезмерное увеличение отдельных компонентов риска.

3.9 Учёт экспортно-импортных операций

Наиболее традиционной и распространенной формой внешнеэкономической деятельности предприятий являются внешнеторговые операции. Существует три основных вида ЭИО: экспорт — продажа товаров или услуг иностранному покупателю с отправкой товара в его страну; импорт — приобретение товаров или услуг у иностранного продавца с завозом в страну покупателя; реэкспорт — экспорт импортированного товара с предварительным завозом в страну или без такого завоза.

Разработан и действует определенный порядок осуществления экспортно-импортных операций, неукоснительное соблюдение которого благотворно влияет на организацию учета экспортных и импортных товаров.

Обязанности и ответственность партнеров по сделке отражены в контракте, которым оформляются экспортно-импортные поставки. Контракт должен содержать следующие разделы: наименование сторон; предмет контракта (наименование товара или услуг); цену и общую сумму контракта с обязательным указанием валютной цены; базисные условия

поставок; сроки и условия поставок; количество товара; качество товара (подтверждается сертификатом качества и соответствующими условиями); условия платежа и формы расчетов; упаковку и маркировку; гарантии продавца; страхование (необязательно); штрафные санкции; обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор); арбитраж и руководящий закон (порядок, способы, сроки и условия рассмотрения споров); юридические адреса сторон; другие условия контракта (момент вступления контракта в силу, количество подписанных экземпляров, возможность внесения дополнений).

Документы, применяемые в операциях внешнеэкономической деятельности, можно подразделить на следующие группы: техническая документация; товарно-сопроводительная; транспортная, экспедиторская и страховая документация; складская; расчетная; банковская; таможенная документация; претензионно-арбитражная документация; документы по недостачам и порче товара. Кроме этого, обязательными документами являются: контракт и копия контракта; лицензия — при экспорте товара, если товар является лицензионным; справка банка о поступлении 100% предоплаты.

Указами Президента от 07.11.94 № 659 "Об учете отдельных видов внешнеэкономических договоров (контрактов) в Украине" и от 17.11.94 № 681 "О внесении изменений в Указ Президента от 07.11.94 № 659" установлено, что учету подлежат внешнеэкономические договоры, предметом которых являются определенные товары. Конкретные перечни товаров украинского происхождения, договоры на экспорт которых подлежат регистрации, устанавливаются Госкомитетом внешнеэкономических связей (ГКВЭС).

Согласно Положению о порядке осуществления учета экспортно-импортных операций субъектов ВЭД Украины, предметом которых является исполнение обязательств Украины по международным торгово-экономическим соглашениям, утвержденному приказом ГКВЭС Украины № 27 от 24.02.95, поставки по межправительственным соглашениям возлагаются на специально уполномоченные организации — Генеральных исполнителей. Генеральные исполнители заключают генеральные контракты с контрагентами, определенными международными договорами, копии которых регистрируются в ГКВЭС. Кроме того, они заключают договоры на поставку.

Государственный таможенный комитет Украины ежемесячно представляет НБУ (Национальному банку Украины) и уполномоченным им банкам, Министерству статистики Украины, Главной государственной налоговой администрации сведения по таможенному оформлению товаров, экспорт-реэкспорт которых осуществляется в соответствии с зарегистрированными внешнеэкономическими договорами. Та же информация представляется до 20-го числа каждого месяца МВЭС. Это позволяет контро-

лирование поступления в установленные сроки выручки от резидентов в инвалюте или встречную поставку товаров по импорту при осуществлении бартерных операций.

Учет экспортно-импортных товаров идентичен общим требованиям учета товаров, однако существуют некоторые особенности:

- обособляется учет экспортных и импортных товаров и расчетов по их приобретению, что вытекает из особенностей налогообложения этих товаров;

- организация аналитического учета должна осуществляться не только по наименованиям и количеству товаров, но и по учетным партиям, контрактам, странам и консигнаторам;

- применение различной оценки товаров производится в зависимости от базисных условий поставок (учетная стоимость может быть контрактной, таможенной, продажной в зависимости от базисных условий поставок и местонахождения товара);

- следует выявлять результаты экспортно-импортных операций по каждому контракту и по каждой учетной партии;

- приемка импортных товаров производится с обязательным участием эксперта Торгово-промышленной палаты Украины с составлением приемного акта и акта экспертизы;

- документальное оформление отгрузки экспортируемых товаров осуществляется с учетом требований международных стандартов;

- требуется обязательное декларирование экспортно-импортных товаров при пересечении таможенной границы Украины и отражение в учёте приёмки импортируемых товаров по дате грузовой таможенной декларации;

- при обнаружении недостачи или дефекта товаров приемка не приостанавливается, однако составляется рекламационный акт.

Некоторые особенности имеются при осуществлении экспорта продукции в пределах государственного контракта специально уполномоченными органами (СУО). Поставка экспортной продукции в пределах государственного контракта производится по лицензиям ГКВЭС, которые дают право на заключение контрактов с предприятиями — изготовителями продукции и иностранными покупателями. Расчеты с предприятиями — изготовителями продукции производятся по внутренним расчетным контрактным ценам. После подписания контракта с иностранным покупателем СУО отправляет предприятию-изготовителю график отгрузки продукции на экспорт. Отгрузка этой продукции производится, как правило, по прямым поставкам, т. е. товар от предприятия-изготовителя отгружается в адрес иностранного покупателя, а документы на отгруженную продукцию предприятие-изготовитель направляет в адрес СУО.

СУО для расчетов с поставщиками и покупателями открывают текущий бюджетный счет и текущий валютный счет в отделении Укрэксим-

банка. Номера этих счетов обязательно сообщаются МФУ, поскольку финансирование экспортных операций в пределах государственного контракта производится за счет средств МФУ. СУО ежемесячно (не позднее 5 дней до начала месяца, в котором должна быть произведена оплата экспортной продукции предприятию-изготовителю) подает в МФУ расчет-заявку на размер необходимых средств. К расчету-заявке прилагается копия лицензии на экспорт продукции. МФУ выделяется средства на текущий бюджетный счет, с которого производится оплата экспортной продукции предприятию-изготовителю, а также оплачиваются накладные расходы, связанные с транспортировкой товара, обязательным страхованием, таможенным оформлением, хранением, погрузочно-разгрузочными работами в портах и пограничных пунктах. В счетах-фактурах, в товарно-транспортных документах, которые подтверждают затраты, обязательно указывается номер государственного контракта.

Оплата экспортной продукции и накладных расходов производится путем списания средств с текущего бюджетного счета. СУО не позднее 25 дней после окончания отчетного месяца подают в МФУ отчет об использовании бюджетных средств по установленной форме. Валютная выручка за экспортную продукцию поступает на текущий бюджетный валютный счет. Не позднее 5 рабочих дней после получения валютной выручки СУО должны дать поручение о перечислении ее в полном объеме на счет МФУ. При наличии затрат в валюте, связанных с доставкой экспортной продукции иностранному покупателю, оплата этих затрат производится за счет средств валютной выручки. При этом до 25 числа следующего за отчетным месяца в МФУ подается отчет о получении валютных средств и их использовании. Оплата затрат в валюте должна производиться в пределах сумм, оговоренных в контракте с иностранным покупателем. СУО ежеквартально представляют в МФУ сведения о подписании и выполнении государственных контрактов по экспорту продукции.

Кабинетом Министров Украины установлены вознаграждения специально уполномоченным органам в размере не более 0,5% от контрактной стоимости экспортной продукции, пересчитанной в валюту по курсу Национального банка Украины на день получения валюты. Платежное поручение на списание с текущего бюджетного счета сумм комиссионного вознаграждения подается в отделение Укрэксимбанка одновременно с поручением о перечислении полученной валютной выручки на валютный счет Министерства финансов Украины.

Особенности бухгалтерского учета по экспорту продукции внешне-торгового оборота следующие:

— экспортная продукция отражается в учете с момента получения счета отечественного поставщика и товарных документов по экспортной продукции, отгруженной в адрес иностранного покупателя;

— учет расходов, связанных с товародвижением экспортной продукции, осуществляется только на счете 43. Это вызвано необходимостью разграничения учета расходов по экспорту продукции и учета расходов внешнеторгового оборота, ведущегося на счете 44. Если первые покрываются за счет финансирования из бюджета и увеличивают стоимость экспортной продукции по покупным ценам, то вторые покрываются за счет собственных доходов от внешнеторгового оборота.

Основной задачей бухгалтерского учета экспортных и импортных товаров является обеспечение контроля за наличием, движением этих товаров, правильное документальное оформление и своевременное отражение соответствующих операций с целью получения достоверной информации о состоянии расчетов по экспортно-импортным операциям.

Важным в учете экспортных и импортных товаров является момент перехода права собственности на них, который определяется в контракте. Момент перехода права собственности может возникнуть на складе продавца или на складе покупателя в зависимости от базисных условий поставок. В связи с этим аналитический учет экспортных и импортных товаров ведется в разрезе: учетных партий; товарной номенклатуры, принятой в международных расчетах; мест хранения, эталона и направления движения товаров и материально ответственных лиц.

Особенностью экспортных и импортных операции является наличие такого понятия, как учетная единица или учетная партия. За учетную единицу принимается товарная партия, отгруженная по одному контракту (либо принятая на хранение) и оформленная одним или несколькими транспортными документами в одном направлении и отфактурованная поставщиком одним счетом.

Во внешнеэкономической деятельности используются следующие виды экспортных операций: экспорт товаров за счет межправительственных соглашений; экспорт товаров в пределах государственного контракта; экспорт товаров на условиях государственного или коммерческого кредита или в счет отсрочки платежа; экспорт на условиях компенсационного соглашения, бартерные сделки, в счет оказания помощи. Экспортные товары считаются экспортными с момента их отгрузки в адрес иностранного получателя. Учет экспортных товаров ведется на счете 45 «Товары отгруженные, выполненные работы и услуги». Основой для учета экспортных товаров и их движения являются оформленные соответствующим образом товарно-сопроводительные, транспортные, экспедиторские, страховые, складские, расчетные, таможенные, претензионно-арбитражные, а также банковские документы. Документальное оформление груза должно соответствовать требованиям международных стандартов. Порядок оформления документов регламентирован декретом Кабинета Министров Украины № 17-93 «О порядке осуществления расчетов в иностранной валюте» и инструкцией «О порядке осуществления расчетов в иностранной

валюте по экспортно-импортным операциям на условиях отсрочки платежей или поставок», утвержденном приказом Национального банка Украины от 14.06.94 № 85.

Учет экспортных товаров на счете 45 ведется по фактической себестоимости вне зависимости от момента реализации товаров. Неоплаченная задолженность по счету 45 на конец отчетного месяца не подлежит дооценке (уценке) в связи с изменением курса инвалюты. Реализация экспортных товаров может рассматриваться с двух точек зрения: как реализация продукции собственного производства и собственных товаров или как реализация экспортных товаров через посредника по договору-поручению. В этом случае предприятие выступает посредником между экспортером и импортером. В первом случае учет реализации продукции осуществляется аналогично учету наших предприятий, во втором — предприятие получает комиссионное вознаграждение в национальной валюте Украины за предоставленные услуги, которые относятся на счет 80 «Прибыли и убытки», причем во втором случае момент реализации наступает по мере отгрузки продукции.

При выборе момента реализации товаров экспортер должен учитывать базисные условия поставок и условия расчетов. При экспортных поставках на условиях группы Е или группы F и аккредитивной формы расчетов рекомендуется выбор момента реализации — по мере отгрузки.

Перерасчет экспортной выручки в национальную валюту Украины производится в зависимости от момента реализации. При отражении реализации по мере оплаты продукции перерасчет инвалютной выручки производится по курсу Национального банка Украины на дату зачисления экспортной выручки на транзитный счет предприятия. При отражении реализации по мере отгрузки перерасчет производится по курсу Национального банка Украины на дату отгрузки, т. е. на дату подачи грузовой таможенной декларации. В экспортную выручку включаются контрактная стоимость товара и возмещаемые в соответствии с условиями контракта стоимость доставки товара и другие затраты.

Списание ранее произведенных затрат по экспортной поставке производится на счет 46 «Реализация». Реализация экспортных товаров отражается в учете также в зависимости от момента реализации: или на основании расчетных документов иностранного покупателя, или на основании счета, выписанного на имя иностранного покупателя, и грузовой таможенной декларации.

Реализация экспортных товаров может производиться через консигнаторов. Обычные условия консигнации — хранение товара до 1,5 года. Когда фактор немедленной поставки имеет важное значение, при экспорте применяется этот способ. Реализация товара при этом подтверждается отчетами консигнаторов о реализации и документами о зачислении валютной выручки на счет предприятия.

Аналитический учет реализации товаров ведется по каждому контракту, учетной партии, стране, консигнатору.

Импортные товары отражаются в учете с момента их получения по учетным ценам. Следует отметить, что расходы, произведенные в национальной валюте, как правило, в полную импортную стоимость не включаются, учитываются на счетах расходов и покрываются за счет валового дохода, полученного от реализации импортных товаров. Если при оприходовании импортных товаров обнаруживается недостача или дефект товаров, то приемка не приостанавливается, а составляется рекламационный акт, который сразу же направляется другой стороне. Если с иностранным поставщиком имеется договоренность о предъявлении счета на каждую транспортную партию, то за учетную партию следует принимать партию, оформленную одним счетом поставщика.

За наличный расчет в инвалюте разрешается реализация товаров при наличии у предприятия индивидуальной лицензии регионального управления Национального банка Украины. Инвалютная выручка в полном объеме должна быть сдана в банк, т. к. является валютным средством особого назначения и не принадлежит предприятию в полном объеме.

Предприятия могут выполнять импортные поручения украинских заказчиков на комиссионных началах — при отсутствии у предприятия-покупателя необходимых валютных средств или при отсутствии возможности у него выхода на внешний рынок. Бухгалтерский учет импортных товаров посреднической организации ведется на счетах 41 или 45.

Накладные расходы по товародвижению могут быть отнесены на счет предприятия-импортера или за счет посредника, что обязательно оговаривается в договоре-комиссии (в накладные расходы могут включаться расходы по приобретению инвалюты). В первом случае посредник учитывает накладные расходы на счете 43 и предъявляет счет импортеру на контрактную стоимость импортных товаров, во втором — учет их и списание отражаются в обычном порядке. При реализации импортных товаров через консигнационные склады Украины консигнатор учитывает товар на забалансовом счете.

При поставках импортного товара в счет погашения государственного кредита задолженность ином фирме не перечисляется, а переводится на счет 68 «Расчеты с бюджетом».

Бартерные сделки, как разновидность встречной торговли, отражаются в бухгалтерском учете как экспортные и импортные операции. После осуществления бартерной сделки производится зачет взаимных требований субъектов бартерного контракта. Особенности бухгалтерского учета при бартерных сделках заключаются в следующем:

- отсутствуют денежные расчеты с ином фирмой через банки;
- момент отгрузки продукции на экспорт приравнивается к моменту ее реализации;

— учет расчетов с инофирмой осуществляется на двух бухгалтерских счетах: 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» и 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»;

— оприходование импортных товаров, поступивших по бартеру, производится в пределах контрактной стоимости отгруженной продукции;

— сумма разницы между контрактной стоимостью полученных товаров и контрактной стоимостью отгруженных по экспорту товаров отражается на счете 80 «Прибыли и убытки»;

— кредиторская задолженность инофирме за импортируемые товары должна быть равна контрактной стоимости отгруженной на экспорт продукции (Кт сч. 60 Дт сч. 62).

Важное влияние на организацию учета внешнеэкономической деятельности оказывает порядок формирования цен экспортных и импортных товаров. Экономическое регулирование вопроса формирования цен осуществляется действующим законодательством по налогообложению, а также путем установления госпошлин. Разработаны и действуют основные нормативные документы по формированию цен на экспортные и импортные товары.

4 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

4.1 Теоретические основы анализа эффективности экспорта и импорта

Основным источником дохода по внешнеторговых операциях является внешняя торговля, то есть экспорт и импорт товаров и оборудования. При операциях экспорта и импорта необходимым условием для их успешного проведения является анализ эффективности экспорта и импорта. Однако в настоящее время не существует единой признанной системы анализа эффективности экспортно-импортных операций. Несколько существующих систем, с нашей точки зрения, далеки от совершенства. Так, методика Миролюбовой, разработанная в 1992 году, малоприменима в современных условиях из-за изменений в законодательной базе ВЭД (отмена обязательной продажи валюты и пр.). Еще одна методика, применяемая на сегодняшний день многими крупными предприятиями, слишком узко рассматривает затраты при экспорте и при импорте, из-за чего, с нашей точки зрения, ее коэффициенты эффективности носят слишком общий характер. Кроме того, эта методика не учитывает альтернативных затрат.

Эти соображения побудили нас разработать собственную систему анализа эффективности экспортно-импортных операций предприятия, которая и представлена в этой работе.

В ней осуществлен обзор общих теоретических положений анализа эффективности экспорта и импорта товаров. На основании представленных формул выручки и затрат при экспорте и импорте товаров разработаны коэффициенты эффективности экспорта и импорта товаров. Приведена классификация импортируемых товаров, на основании которой разработаны отдельные коэффициенты эффективности импорта товаров производства и товаров потребления.

В этой главе представлена методика анализа эффективности экспорта и импорта товаров. В ней приведены коэффициенты эффективности экспорта и импорта и коэффициенты эффективности продажи валюты, полученной от экспорта. Примеры использования этих коэффициентов даны в таблицах.

Ниже приводятся общие положения касательно анализа эффективности экспортно-импортных операций.

Вначале рассмотрим операции **экспорта** товаров. При экспорте товаров предприятие продает товары за рубеж с целью получения прибыли. В этом случае предприятие несет следующие издержки:

- себестоимость экспортируемого товара,
- транспортные расходы,
- организационные расходы.

Под себестоимостью товара понимаются затраты на производство товара предприятием. Транспортные расходы включают в себя расходы на транспортировку товара, **которые несет предприятие-экспортер**. Эти расходы зависят от цены контракта (СIF, FOB и т. д.). При экспорте принято использовать цену FOB товара. Организационные расходы — это расходы предприятия на заключение контракта, таможенные пошлины и сборы при перевозке товара через таможенную границу и т. д.

Таким образом, **экспортные затраты** равны сумме **себестоимости товара, транспортных расходов и организационных расходов**.

Экспортный доход предприятия от экспорта товаров — это валютная выручка, поступающая на расчетный счет предприятия. В большинстве случаев экспортный доход должен быть представлен в гривневом эквиваленте. Перерасчет в гривни может осуществляться либо по курсу Национального банка Украины на день получения валютной выручки или на день заключения контракта (это зависит от условий контракта), либо по курсу продажи иностранной валюты на центральных биржах Украины.

Для того, чтобы экспорт товара был эффективен, необходимо, чтобы **экспортный доход** превышал **экспортные затраты**. Однако это условие не является достаточным. Экспорт товара целесообразен, если **экспортная прибыль** превышает **внутреннюю прибыль** предприятия от продажи товара внутри страны. **Экспортная прибыль** равна **экспортному доходу** за вычетом **экспортных затрат**, а **внутренняя прибыль** — **внутреннему доходу** за вычетом **себестоимости товара**. При этом **внутрен-**

ний доход — это гривневая выручка от продажи товара, предназначенного на экспорт, в Украине.

Если предприятие собирается в дальнейшем осуществлять операции с иностранной валютой, например операции импорта или инвестирования, то для него весьма важным является вопрос о том, имеет ли смысл продавать валюту, полученную при экспорте, и использовать полученные гривневые средства для вложения их в банк под проценты, пуска их в оборот, инвестирования и т. д. Альтернативой продаже валюты может служить помещение валюты на валютный счет в банке.

При операциях **импорта** товаров предприятие стремится выгодно закупить товары за рубежом с целью их дальнейшего использования в своей стране. В связи с этим предназначение товаров имеет большое значение. Предприятие может закупить товары для их последующей продажи на территории Украины. Такие товары мы классифицируем как **товары потребления (ТП)**. Предприятие может также приобрести товары для их использования в собственном производственном цикле (оборудование, сырье и т. д.). Такие товары мы классифицируем как товары **производства (ТПР)**.

В случае импорта товаров потребления предприятие несет следующие издержки:

- стоимость товара,
- транспортные расходы,
- организационные расходы.

Стоимость товара — это контрактная цена импортируемого товара. Транспортные и организационные расходы аналогичны экспортным транспортным и организационным расходам.

Импортные затраты равны сумме **стоимости товара, транспортных и организационных расходов**.

Импортный доход — это гривневая выручка за импортируемый товар.

Как и в случае с экспортом товара, импорт товара выгоден, если **импортный доход** превышает **импортные затраты**. Однако это условие также не является достаточным. Необходимо выяснить, выгодно ли закупка товаров за рубежом или же их выгоднее закупить внутри страны. Если **импортная прибыль** превышает **внутреннюю прибыль**, то импортировать товары выгодно. **Импортная прибыль** представляет собой разность **импортного дохода** и **импортных затрат**. **Внутренняя прибыль**, соответственно - разность **внутреннего дохода** и **внутренней стоимости** товара. Так как цены на импортный и отечественный аналогичный товар предполагаются одинаковыми, **импортный доход** равен **внутреннему доходу**, а **внутренняя стоимость** — это оптовая цена на данный товар внутри страны.

При импорте товаров производства ситуация усложняется. В данном случае необходимо учитывать доход, получаемый предприятием от использования импортируемого товара, а также расходы, связанные с использованием этого товара. Таким образом, *доход от товара производства* равен гривневой выручке от продажи товаров, произведенных с использованием ТПР (без расходов на реализацию). *Затраты на товар производства* — это сумма *стоимости сырья и энергии, затраты на обслуживание и рабочую силу*. В случае, если товар является не оборудованием, а сырьем или запчастями, необходимо в качестве затрат и дохода от товара производства взять доли, приходящиеся на него, от общих затрат и дохода от производства товаров с использованием импортированного ТПР.

Доход от товара производства прибавляется к импортному доходу, а затраты на товар производства — к импортным затратам. Дальнейшие расчеты аналогичны расчетам при импорте товара потребления.

Как в случае экспорта, так и в случае импорта расходы на хранение товара, его дальнейшее распределение по территории страны, реализацию и т. д. не учитываются. При необходимости они могут быть учтены в *экспортных затратах* и *импортных затратах* соответственно. При этом эти же расходы необходимо учесть и во внутренних затратах, т. е. в *себестоимости товара* при экспорте и его *внутренней стоимости* при импорте.

На основании этих теоретических положений разработаны коэффициенты эффективности экспорта и импорта товаров, которые приведены ниже.

4.2 Коэффициенты эффективности экспорта товара

Рассмотрим коэффициенты эффективности экспорта и продажи валюты, полученной от экспорта.

Экспорт товара эффективен, если *экспортный доход* превышает *экспортные затраты*. Это отражает базовый коэффициент эффективности экспорта:

$$\mathcal{E}_{\text{э.б}} = \frac{B_{\text{э}}}{C_{\text{Т}} + T_{\text{Р}} + O_{\text{Р}}}, \quad (7)$$

где $\mathcal{E}_{\text{э.б}}$ — базовый коэффициент эффективности экспорта;

$B_{\text{э}}$ — выручка от экспорта;

$C_{\text{Т}}$ — себестоимость товара;

$T_{\text{Р}}$ — транспортные расходы;

$O_{\text{Р}}$ — организационные расходы.

Если $\mathcal{E}_{3,6} > 1$, экспорт эффективен. Чем выше этот коэффициент, тем выше эффективность экспорта.

Как уже отмечалось выше, для определения эффективности экспорта расчета только **базового коэффициент эффективности экспорта** недостаточно. Необходимо выяснить, является ли экспорт товара более выгодной операцией, чем продажа этого товара внутри страны. Для этого служит **альтернативный коэффициент эффективности экспорта**:

$$\mathcal{E}_{3,a} = \frac{B_{\mathcal{E}} - C_T - T_P - O_P}{B_B - C_T}, \quad (8)$$

где $\mathcal{E}_{3,a}$ — альтернативный коэффициент эффективности экспорта;

B_B — внутренняя выручка (выручка от продажи товара внутри страны);

остальные элементы аналогичны элементам формулы (7).

Если $\mathcal{E}_{3,a} > 1$, экспорт эффективен.

Таким образом, для определения эффективности экспорта необходимо рассчитать коэффициенты $\mathcal{E}_{3,6}$ и $\mathcal{E}_{3,a}$. При этом необходимо помнить, что все выручки и расходы должны быть представлены в гривневом эквиваленте. В случае, если оба коэффициента больше единицы, экспорт товара эффективен. Если $\mathcal{E}_{3,6} < 1$, а $\mathcal{E}_{3,a} > 1$, то в этом случае экспорт неэффективен, так как экспортные затраты превышают экспортный доход. Если $\mathcal{E}_{3,6} > 1$, а $\mathcal{E}_{3,a} < 1$, то и в этом случае экспорт также неэффективен, потому что прибыль от продажи товара внутри страны будет выше, чем от его экспорта. В случае, если оба эти коэффициента меньше единицы, то экспорт товара неэффективен по вышеприведенным причинам.

Пример анализа эффективности экспорта с применением этих коэффициентов представлен в таблице 3.

В случае, если предприятие собирается в дальнейшем использовать валюту, полученную в результате экспорта или импорта, то для анализа эффективности продажи валюты могут быть рассчитаны следующие коэффициенты:

Коэффициент эффективности продажи валюты 1. Этот коэффициент применяется тогда, когда предприятие собирается продать валюту, а полученные гривневые средства положить в банк под проценты. Затем, когда наступит срок операции с использованием валюты, купить валюту за гривневые средства. Альтернативой этому является помещение валюты в банк на беспроцентный валютный счет (счет, по которому не начисляются годовые проценты).

$$\mathcal{E}_{n,61} = \frac{K_{нок} (1 + I_{cp})^T}{K_{np1}}, \quad (9)$$

где $\mathcal{E}_{п.в1}$ — коэффициент эффективности продажи валюты 1;
 $K_{пок}$ — курс покупки валюты на день, предполагаемой продажи;
 $I_{гр}$ — годовой процент по гривневым вкладам;
 T — количество лет (периодов, за которые начисляется процент);
 $K_{пр1}$ — коэффициент (предполагаемый) продажи валюты на день ее предполагаемой продажи.

Если $\mathcal{E}_{п.в1} > 1$, продажа валюты эффективна.

Коэффициент эффективности продажи валюты 2. Этот коэффициент аналогичен предыдущему, только предприятие помещает валюту на процентный валютный счет.

$$\mathcal{E}_{н.в2} = \frac{K_{нок} (1 + I_{сп})^T}{K_{пр1} (1 + I_{вал})^T}, \quad (10)$$

где $\mathcal{E}_{п.в2}$ — коэффициент эффективности продажи валюты 2;

$I_{вал}$ — годовой процент по валютным счетам, остальные элементы эквивалентны элементам формулы (9).

Если $\mathcal{E}_{п.в2} > 1$, продажа валюты эффективна.

Коэффициент эффективности продажи валюты 3. Этот коэффициент применяется, когда предприятие может продать валюту и полученные гривневые средства пустить в оборот. Затем, когда наступит срок проведения операции с валютой, купить валюту. Альтернативой этому является помещение валюты на беспроцентный валютный счет в банке.

$$\mathcal{E}_{н.в3} = \frac{K_{нок} \Phi_o^m}{K_{пр1}}, \quad (11)$$

где $\mathcal{E}_{п.в3}$ — коэффициент эффективности продажи валюты 3;

Φ_o^m — коэффициент фондоотдачи от вложенных гривневых средств;

m — количество оборотов вложенных гривневых средств; остальные элементы эквивалентны элементам формулы (9).

Если $\mathcal{E}_{п.в3} > 1$, продажа валюты эффективна.

Коэффициент эффективности продажи валюты 4. Этот коэффициент отличается от предыдущего только тем, что предприятие помещает валюту на процентный валютный счет.

$$\mathcal{E}_{н.в4} = \frac{K_{нок} \Phi_o^m}{K_{пр1} (1 + I_{вал})^m}, \quad (12)$$

где $\mathcal{E}_{п.в4}$ — коэффициент эффективности продажи валюты 4;

остальные элементы эквивалентны элементам формул (10) и (11).

Если $\mathcal{E}_{п.в4} > 1$, продажа валюты эффективна.

Итак, для анализа эффективности продажи валюты предприятию необходимо оценить возможные пути использования гривневых средств, которые могут быть получены от продажи валюты, и рассчитать соответствующие коэффициенты эффективности, приведенные выше.

Пример анализа эффективности продажи валюты с использованием данных коэффициентов приведен в таблице 4.

На основе вышеприведенных коэффициентов можно разработать аналогичные коэффициенты для инвестирования, кредитования и т. д.

Таблица 3-Примеры анализа эффективности экспорта

$B_э$	C_T	T_D	O_p	B_B	$Э_{э.б}$	$Э_{з.а}$	Вывод
100000	70000	4500	4000	90000	1,27	1,08	Экспорт эффективен
100000	70000	30000	9000	90000	0,92	-0,45	Экспорт неэффективен
100000	70000	20000	5000	90000	1,05	0,25	Экспорт неэффективен

Таблица 4-Примеры анализа эффективности продажи валюты, полученной от экспорта товаров

$K_{пок}$	$K_{пр1}$	$I_{гр}, \%$	$I_{вал}, \%$	T	$Э_{п.в1}$	$Э_{п.в2}$	Вывод
2,4	2,8	15		2	1,13		Продажа эффективна
2,4	2,8	5		2	0,95		Продажа неэффективна
2,4	2,8	15	5	2		1,03	Продажа эффективна
2,4	2,8	10	5	2		0,94	Продажа неэффективна
$K_{пок}$	$K_{пр1}$	Φ_o	$I_{вал}, \%$	T	$Э_{п.в3}$	$Э_{п.в4}$	Вывод
2,4	2,8	1,2		2	1,23		Продажа эффективна
2,4	2,8	1,01		2	0,87		Продажа неэффективна
2,4	2,8	1,2	5	2		1,12	Продажа эффективна
2,4	2,8	1,05	5	2		0,86	Продажа неэффективна

4.3 Коэффициенты эффективности импорта товара

Как уже отмечалось выше, при рассмотрении эффективности импорта важное значение имеет назначение импортируемого товара. В начале рассмотрим коэффициенты эффективности **импорта товаров потребления (ТП)**.

Для того, чтобы импорт товара потребления был выгоден, необходимо, чтобы **импортный доход** превышал **импортные затраты**. Это отражает **базовый коэффициент эффективности импорта товаров потребления**:

$$\mathcal{E}_{u.m.n.b} = \frac{B_{\epsilon}}{C_u + T_p + O_p}, \quad (13)$$

где $\mathcal{E}_{u.m.n.b}$ — базовый коэффициент эффективности импорта товаров потребления;

B_v — внутренняя выручка от продажи импортируемого товара;

C_u — стоимость импортируемого товара;

T_p — транспортные расходы;

O_p — организационные расходы.

Если $\mathcal{E}_{u.m.n.b} > 1$, импорт товара эффективен.

Как и в случае с экспортом товара, для определения эффективности импорта необходимо также рассчитать **альтернативный коэффициент эффективности импорта товаров потребления**:

$$\mathcal{E}_{u.m.n.a} = \frac{B_{\epsilon} - C_u - T_p - O_p}{B_{\epsilon} - C_{\epsilon}}, \quad (14)$$

где $\mathcal{E}_{u.m.n.a}$ — альтернативный коэффициент эффективности импорта товаров потребления;

C_v — стоимость отечественного товара, аналогичного импортному; остальные элементы эквивалентны элементам формулы (13).

Если $\mathcal{E}_{u.m.n.a} > 1$, импорт товара эффективен.

Методика определения эффективности импорта товара потребления аналогична методике определения эффективности экспорта. Примеры применения этой методики представлены в таблице 5.

Теперь перейдем к рассмотрению эффективности импорта **товаров производства (ТПР)**.

При импорте товаров производства необходимо учитывать стоимость их обслуживания и использования в производстве предприятия, импортирующего эти товары.

Базовый коэффициент эффективности импорта товаров производства будет выглядеть следующим образом:

$$\mathcal{E}_{и.т.пр.б} = \frac{B_{т.пр}}{C_u + T_p + O_p + Z_{т.пр}}, \quad (15)$$

где $\mathcal{E}_{и.т.пр.б}$ — базовый коэффициент эффективности импорта товаров производства;

$B_{т.пр}$ — выручка от использования товара производства;

$Z_{т.пр}$ — затраты на использование товара производства;

остальные элементы формулы эквивалентны элементам формулы (13).

Если $\mathcal{E}_{и.т.пр.б} > 1$, импорт товара эффективен.

Необходимо также рассчитать **альтернативный коэффициент эффективности импорта товаров производства:**

$$\mathcal{E}_{и.т.пр.а} = \frac{B_{т.пр} - C_u - T_p - O_p - Z_{т.пр}}{B_{т.пр} - C_v - Z_{т.пр}}, \quad (16)$$

где $\mathcal{E}_{и.т.пр.а}$ — альтернативный коэффициент эффективности импорта товаров производства;

остальные элементы эквивалентны элементам формул (13), (14) и (15).

Если $\mathcal{E}_{и.т.пр.а} > 1$, импорт товара эффективен.

Методика анализа эффективности импорта товаров производства аналогична методике анализа эффективности импорта товаров потребления. Примеры применения этой методики приведены в таблице 6.

Важно помнить, что все показатели должны быть представлены в гривневом эквиваленте.

Таблица 5-Примеры анализа эффективности импорта товаров потребления

B_v	C_u	T_p	O_p	C_v	$\mathcal{E}_{и.т.п.б}$	$\mathcal{E}_{и.т.п.а}$	Вывод
80000	60000	3500	500	65000	1,25	1,07	Импорт эффективен
80000	60000	3500	500	63000	1,25	0,94	Импорт неэффективен
80000	67000	15700	500	62000	0,96	-0,18	Импорт неэффективен

Таблица 6-Примеры анализа эффективности импорта товаров производства

$V_{т.пр}$	$C_{и}$	$T_{р}$	$O_{р}$	$C_{в}$	$Z_{т.пр}$	$\text{Э}_{и.т.пр.б}$	$\text{Э}_{и.т.пр.а}$	Вывод
15000000	30000	3500	500	35000	14000000	1,07	1,0010	Импорт эффективен
15000000	34000	3500	500	35000	14000000	1,07	0,9969	Импорт неэффективен
15000000	30000	2000	500	35000	14990000	0,9985	0,9000	Импорт неэффективен

Преимуществом этой методики является то, что кроме анализа базовой эффективности экспорта (т. е. покрытия затрат на экспорт выручкой от экспорта) она осуществляет также альтернативный анализ эффективности экспорта (т. е. является ли экспорт товаров за рубеж более выгодным, чем их продажа внутри страны).

На основании этой методики можно составить таблицы эффективности экспорта товаров в различные страны и при их помощи выявить наиболее эффективную для предприятия экспортную сделку. Кроме того, предприятие имеет возможность выявить наиболее эффективные пути использования полученных от экспорта валютных средств.

Вторым преимуществом этой методики является также деление импортируемых товаров на товары производства и товары потребления. Основываясь на этой классификации, предприятие имеет возможность выявить реальную окупаемость импорта сырья и оборудования.

На основании коэффициентов, представленных в этой работе, можно разработать систему анализа экспортно-импортных операций в рамках всего народнохозяйственного комплекса с учётом динамики мирового рынка.

4.4 Народно-хозяйственная оценка эффективности внешнеторговых связей

С учетом процессов, происходящих во внешнеэкономическом секторе, возникает острая потребность в определении эффективности внешнеэкономической деятельности. Здесь вполне применимы разработки теории международной торговли. В этих теоретических положениях для условий переходного к рынку периода предполагается использовать графические изображения кривых безразличия (кривые Леонтьева). При этом используются теоретические средства, введенные Маршаллом, Эджуор-

том, Парета. Они позволяют оценить взаимосвязи между национальными и межнациональными элементами экономического равновесия.

Принято считать, что теория сравнительных издержек способна объяснить ситуацию международных товарных потоков. В нашем случае объемы и направления этих потоков зависят от конкретных комбинаций капитала, труда и других первичных ресурсов, находящихся в распоряжении каждого из субъектов внешнеэкономических связей, от вида производственных функций и функций потребителя, то есть альтернативных комбинаций затрат и выпуска, которые могут реально использоваться для оценки эффективности внешнеэкономических связей.

Однако теория сравнительных издержек может объяснить величину и состав всех рассматриваемых экспортно-импортных операций только в той степени, в какой можно реально учесть таможенные тарифы и транспортные расходы между отдельными торгующими партнерами.

Теория сравнительных издержек имеет ограниченное использование, особенно в случае выравнивания цен, факторов производства в мировом масштабе. Согласно теореме Самуэльсона-Столнера при определенных условиях свободы беспрепятственный международный обмен уравнивает не только цены на товары и услуги, фактически выходящие за пределы национальных границ, но также и цены на первичные факторы производства: труд, капитал, природные ресурсы.

Мировая экономика, как и экономика отдельной страны, может быть представлена как система взаимозависимых процессов. Состояние определенной экономической системы В.В. Леонтьев предлагает описывать в форме двойной таблицы “затраты - выпуск”, показывающей потоки товаров и услуг между различными отраслями и структурными подразделениями.

Рассмотрим сначала расчет показателей валютной эффективности экспорта. Такие показатели, используемые для перспективного обоснования включения того или иного товара в экспортный план, рассчитываются по формуле

$$X_j^E = \frac{B_j^E}{Z_j^E + T_j}, \quad (17)$$

где X_j^E - коэффициент валютной эффективности товара;

B_j^E - валютная выручка от экспорта товара (внешнеторговая цена товара j);

Z_j^E - народнохозяйственная оценка продукции вида j ;

T_j - транспортные и накладные расходы по доставке товара за границы.

В данном показателе находит количественное выражение величина валютной выручки, которую страна получает в расчете на единицу народнохозяйственных затрат при экспорте конкретного товара. Валютная эф-

эффективность экспорта тем выше, чем выше численное значение показателя.

Главная цель анализа эффективности экспорта - выявить объективные возможности наиболее рационального участия стран в международном разделении труда, определить на перспективный период оптимальную структуру экспортного производства. Поэтому в расчетах обычно используют прогнозные данные о внешнеторговых ценах и народнохозяйственных издержках. Однако содержательную экономическую информацию дают и показатели, опирающиеся на фактические значения валютных цен и затрат. Они особенно важны при построении, анализе отчетных таблиц (шкал) относительной (валютной) эффективности экспорта.

Проиллюстрируем порядок анализа показателя валютной эффективности на примере экспорта цемента (табл.7).

Таблица 7- Показатели, характеризующие экспорт цемента (в расчете на 1 т).

Показатели	Единица измерения	Значение показателя
Экспортная цена цемента V_j^E	USD	24
Народнохозяйственные затраты на производство продукции Z_j^E	крб	120000
Транспортные и накладные расходы T_j	крб	11000

В таблице приведены показатели, определенные на середину сентября 1993 года.

Из приведенных выше показателей следует, что валютная эффективность экспорта цемента составляет:

$$X_j^E = \frac{24USD}{131000крб} = 0,00018USD / крб . \quad (18)$$

Данный показатель валютной эффективности экспорта говорит о том, что при поставках цемента за рубеж народное хозяйство в расчете на 1 крб. затрат получает 0,00018 USD.

Для сравнительной оценки эффективности импорта различных товаров используются показатели валютной эффективности импорта X^E , которые исчисляются по формуле

$$X^E = \frac{B_j^E}{Z_j^E + T_j} V, \quad (19)$$

где V - показатель валютного курса, отражающий народнохозяйственную ценность иностранной валюты, приобретаемой в данном рынке (или валютной зоне).

Как было сказано, валютный курс V характеризует реальную ценность валюты, выручаемой на том или ином внешнем рынке, национальной валюте. Поэтому умножение его на внешнеторговую цену экспортного товара дает общую сумму экономического эффекта (в валюте внутреннего рынка), которую можно получить при продаже конкретного товара на рассматриваемом рынке. Таким образом, в показателе абсолютной эффективности экспорта сопоставляется общая величина полезного эффекта, которая может быть получена при экспорте товара, с реальными народнохозяйственными издержками, необходимыми для его производства. Очевидно, что если величина показателя $\bar{X}_j^E \geq 1$, то экспорт товара экономически целесообразен, если же $\bar{X}_j^E < 1$, то экспорт товара приведет не к дополнительной экономии в народном хозяйстве, а к потерям.

Совместное использование показателей валютной и абсолютной эффективности внешней торговли в практике планирования позволяет сформировать некоторый норматив относительной эффективности экспорта (импорта). Для этого содержащиеся в таблице (шкале) валютной эффективности коэффициенты сопоставляются с соответствующими каждому товару показателями абсолютной эффективности. Роль норматива валютной эффективности будет выполнять показатель первого в шкале товара, для которого соответствующая абсолютная эффективность равна единице.

Все товары, которые в шкале валютной эффективности находятся выше этой величины, являются эффективными. Экспорт остальных товаров ведет к народнохозяйственным потерям. Иногда в качестве норматива берется средний показатель валютной эффективности экспорта. Его использование при обосновании перспектив развития внешнеэкономических связей может способствовать улучшению товарной и географической структур внешнеторгового оборота рассматриваемой страны. Вместе с тем, однако, чрезмерно ужесточаются требования к эффективности экспорта различных товаров. Это происходит в тех случаях, когда благодаря высокому удельному весу в экспорте продукции, имеющей исключительно благоприятные показатели, средний коэффициент валютной эффективности находится в начале шкалы относительной эффективности. В этих условиях может показаться оправданным ограничение вывоза товаров с показателями валютной эффективности ниже среднего за счет расширения экспорта более эффективных товаров. Последнее в силу ограниченности

отечественных возможностей и внешнего спроса может привести к снижению абсолютных размеров экспорта, а вслед за ним и возможностей импорта нужных товаров из-за сокращения валютных поступлений. В результате суммарная выгода, извлекаемая страной из участия в международном разделении труда, уменьшается.

Таким образом, при решении вопроса о формировании наиболее эффективной структуры экспорта страны необходимо учитывать, что экспорт отдельных товаров может увеличиваться и в условиях снижения показателей валютной эффективности, вызванного как ростом затрат на производство дополнительного объема товара, так и возможного снижения внешнеторговых цен на него.

Естественной границей, определяющей экономическую целесообразность увеличения экспорта, является требование, чтобы абсолютная эффективность экспорта включаемой в план партии товаров была не ниже единицы. Целесообразность увеличивать экспорт в подобных случаях проявляется в росте абсолютной величины получаемого народным хозяйством эффекта от внешней торговли, которая возрастает по мере расширения объемов экспорта, а следовательно, и импорта.

Для расчета абсолютного эффекта от экспорта отдельного товара (\mathcal{E}_j^E) применяется формула (обозначения прежние)

$$\mathcal{E}_j^E = B_j^E V - (Z_j^E + T_j). \quad (20)$$

Показатели, используемые при определении эффективной структуры импорта, базируются на тех же принципах, что и расчеты эффективности экспорта. При формировании товарной и географической структуры импорта также необходимо применять показатели абсолютной эффективности в виде коэффициента и разности, сходные с применяемыми при исчислении эффективности экспорта.

Показатель эффективности импорта в виде относительного показателя определяется по формуле

$$X_j^I = \frac{Z_j^I}{B_j^I V} \quad (21)$$

Абсолютный эффект от импорта товара рассчитывается как разность по нижеследующей формуле

$$\mathcal{E}_j^I = Z_j^I - B_j^I V \quad (22)$$

В практике внешнеэкономических связей наряду с раздельным экспортом и импортом товаров встречаются и так называемые товарообменные операции, в которых определенные экспортные товары обмениваются на известный набор импортных товаров, в которых заинтересован экспортер. Определение экономического эффекта \mathcal{E} от товарообменной операции осуществляется путем сопоставления внутренней стоимости импортируе-

мых товаров с внутренней стоимостью экспортных поставок с добавлением эффекта от валютного сальдо данной операции. Для этого используется формула:

$$\mathcal{E} = \sum_j Z_j^I n_j^I - \sum_i Z_i^E n_i^E + SV, \quad (23)$$

где Π_j^I , Π_j^E - соответственно объемы экспорта и импорта определенной продукции;

S - сальдо экспортно-импортной операции

В свою очередь величина сальдо рассчитывается из соотношения

$$S = \sum_i B_i^E n_i^E - \sum_j B_j^I n_j^I, \quad (24)$$

5 ОРГАНИЗАЦИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ С ИНОСТРАННЫМИ ИНВЕСТИЦИЯМИ

5.1 Организационно-правовые условия привлечения иностранных инвестиций

Соответственно Закону Украины «О режиме иностранного инвестирования» предприятие с иностранными инвестициями – это предприятие (организация) любой организационно-правовой формы, созданное соответственно законодательству Украины, иностранная инвестиция в уставном фонде которого представляет не меньше 10 %.

На территории Украины предприятия с иностранными инвестициями создаются и действуют в формах, предусмотренных законодательством Украины. В частности, это Закон Украины «О предприятиях в Украине» и «О хозяйственных товариществах».

Учредительные документы предприятий с иностранными инвестициями должны содержать сведения, предусмотренные законодательством Украины для соответствующих организационно-правовых форм предприятий, а так же сведения о государственной принадлежности их основателей (участников).

Общие основы создания, деятельности и прекращения деятельности юридических лиц в Украине определяются Законами Украины «О предпринимательстве», «О предприятиях в Украине» и «О хозяйственных товариществах».

Государственная регистрация предприятий с иностранными инвестициями осуществляется в общем порядке государственной регистрации предприятий, предусмотренному законодательством Украины. Вопрос государственной регистрации субъектов хозяйственной деятельности регулируются Законом Украины «О предприятиях в Украине» и Законом Украины «О хозяйственных товариществах».

Порядок государственной регистрации и перерегистрации субъектов предпринимательской деятельности независимо от их организационно-правовых форм и форм собственности, за исключением отдельных видов субъектов предпринимательства (банки, средства массовой информации, фондовые биржи и тому подобным) определяются Положением о государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности, утвержденным Постановлением Кабинета Министров Украины от 25 мая 1998 г. № 740.

В ряде случаев при создании предприятия с иностранными инвестициями необходимо учитывать Положение о порядке привлечения экспертов к оценке имущества, что находится в общегосударственной собственности, во время создания предприятия с иностранными инвестициями, которое было утверждено Постановлением Кабинета Министров от 20 июля 1996 г. № 813.

Имущество, которое ввозится в Украину как взнос иностранного инвестора к уставному фонду предприятий с иностранными инвестициями (кроме товаров для реализации или собственного потребления), освобождается от обложения таможенной пошлиной.

Если на протяжении трёх лет с времени зачисления иностранных инвестиций на баланс предприятия с иностранными инвестициями имущество, которое было ввезено на Украину как взнос иностранного инвестора к уставному фонду указанного предприятия, отчуждается, в том числе в связи с прекращением деятельности этого предприятия (кроме вывоза иностранной инвестиции за границу), предприятие с иностранными инвестициями платит ввозную таможенную пошлину, которая исчисляется исходя с таможенной стоимости этого имущества, пересчитанной в валюту Украины по официальному курсу валюты Украины, определённым Национальным банком Украины на день осуществления отчуждения имущества.

Предприятие с иностранными инвестициями самостоятельно определяет условия реализации продукции (работ, услуг), включая цену на них, если другое не предусмотрено законодательством Украины.

Продукция предприятия с иностранными инвестициями не подлежит лицензированию и квотированию при условии её сертификации как продукции собственного производства соответственно Порядку определения продукции собственного производства предприятий с иностранными инвестициями, установленного Постановлением Кабинета Министров Украины от 5 сентября 1996 г. № 1061.

Вывоз товара, на который распространяется специальный режим экспорта, осуществляется соответственно законодательству Украины.

В соответствии со ст. 17 Закона Украины «Об инвестиционной деятельности» стоимость продукции, работ и услуг в процессе инвестиционной деятельности определяется по свободным ценам и тарифами, в том

числе по итогам конкурсов (торгов), а в случаях предусмотренных законодательными актами, за государственными фиксированными и регулирующими ценами и тарифами.

Предприятия с иностранными инвестициями платят налоги в соответствии с законодательством Украины.

Иностранные юридические лица могут входить в состав промышленных финансовых групп, которые создаются (регистрируются), реорганизуются и ликвидируются согласно Положению, утверждённому Постановлением Кабинета Министров Украины от 20 июля 1996 г. № 781. Данное положение было разработано в соответствии с Законом Украины «О промышленно – финансовых группах в Украине».

Важным аспектом, который определяет права и обязанности предприятий с иностранными инвестициями есть государственная регистрация иностранных инвестиций. Такая регистрация осуществляется правительством Автономной Республики Крым, областными, Киевской и Севастопольской городскими государственными администрациями на протяжении трёх рабочих дней после фактического их внесения в порядке, что определяется Положением о государственной регистрации иностранных инвестиций, утверждённым Постановлением Кабинета Министров Украины от 7 августа 1996 г. № 928. Незарегистрированные иностранные инвестиции не дают права на получение льгот и гарантий, предусмотренных законодательством Украины для иностранных инвесторов.

Отказ от государственной регистрации иностранных инвестиций возможна лишь в случае нарушения установленного порядка регистрации. Она должна быть оформленная письменно с указанием мотивов отказа и может быть обжалована в судебном порядке. Такой отказ с мотивов её нецелесообразности не допускается.

Основания прекращения инвестиционной деятельности определяются в ст. 21 Закона Украины «Об инвестиционной деятельности». Остановка или прекращение инвестиционной деятельности проводится по решению инвесторов (при этом возмещают убытки участникам инвестиционной деятельности) или правомочного государственного органа.

Решение государственного органа об остановке или прекращении инвестиционной деятельности может быть принято по следующим причинам:

- 1 Если её проведение может привести к нарушению установленных законодательством санитарно-гигиенических, архитектурных, экологических и иных норм, прав и интересов граждан, юридических лиц и государства, которые охраняются законом;
- 2 Объявление в установленном законом порядке инвестора банкротом вследствие неплатёжеспособности;
- 3 Стихийного бедствия;
- 4 Введения чрезвычайного состояния.

Инвестирование за границы Украины может осуществляться в виде имущественных ценностей и денежных средств.

Резиденты могут инвестировать имущественные ценности за пределы Украины с целью:

- 1 Взносов в уставные фонды предприятий, созданных за границей;
- 2 Закрепление за филиалами, представительствами и иными отдельными подразделениями для повышения возложенных на них задач.

Инвестиции за границу могут осуществляться в виде имущественных прав и имущества, кроме сырья, комплектующих изделий и запасных частей, товаров народного потребления, а так же таких товаров, которые в соответствии с действующим законодательством могут быть отнесены к высоколиквидным и относительно экспорта которых предусмотрено лицензирование, квотирование или специальный режим.

Любые имущественные ценности оцениваются в иностранной конвертируемой валюте по ценам на международных рынках.

Инвестирование имущественных ценностей за пределами Украины подлежит лицензированию.

Выдачу индивидуальных лицензий на проведение такого инвестирование осуществляет Министерство экономики Украины. Продажа имущественных ценностей, которые были инвестированные, является экспортом товаров. Выручка в иностранной валюте, полученная в результате продажи, подлежит зачислению на счета резидентов в уполномоченных банках в сроки выплаты задолженности, которые указаны в контрактах, но не позднее как через 90 дней с момента подписания акта или другого документа, что удостоверяет продажу ценностей.

Постановлением Кабинета Министров Украины от 19 февраля 1996 г. № 229 утверждено Положение о порядке выдачи индивидуальных лицензий на осуществление резидентами имущественных инвестиций за пределами Украины.

Для получения индивидуальной лицензии резиденты подают следующие документы:

- 1 Письмо-обращение с обоснованием необходимости осуществления имущественных инвестиций за пределы Украины;
- 2 Нотариально заверенную копию свидетельства о государственной регистрации субъекта предпринимательской деятельности в случае, если юридическое или физическое лицо является таковым;
- 3 Нотариально заверенную копию учредительных документов юридического лица (устава, учредительного договора, положение);
- 4 Согласно соответствующих органов государственной исполнительной власти или иного уполномоченного органа, если за границу Украины инвестируется имущество, которое находится в государственной собственности;

5 Справку банковского учреждения, в которой открыт счёт резидента;

6 Документ, который подтверждает стоимость имущественных ценностей в иностранной конвертируемой валюте на основе цен международных рынков;

7 Расчёт сроков, необходимых для реализации имущественных инвестиций за пределами Украины;

8 Документ, который подтверждает внесение платы за выдачу индивидуальной лицензии;

9 Документы, которые свидетельствуют о регистрации (создании) предприятия, филиала, представительства, иного отдельного подразделения в стране местонахождения (выписку из торгового, банковского, судебного реестра и т. д.) и их учредительные документы (устав, учредительный договор, положение и т. д.). Эти выдачи, переведенные на украинский язык и легализованные в консульском учреждении Украины, если международными договорами, в которых участвует Украина, не предусмотрено другое. Указанные документы могут быть так же заверенные в посольстве соответствующей государству в Украине и легализованные в МИД.

Основанием для отказа выдачи индивидуальной лицензии есть:

1 Предоставление документов, которые свидетельствуют о намерении резидента осуществить имущественную инвестицию, что не может быть предметом инвестирования (в виде сырья, комплектующих изделий и запасных частей, товаров народного потребления, а так же таких товаров, которые в соответствии с действующим законодательством могут быть отнесены к высоколиквидным и относительно экспорта которых предусмотрено лицензирование, квотирование или специальный режим);

2 Выявление в представленных документах недостоверной информации;

3 Несоответствие представленных документов требованиям законодательства Украины;

4 Нарушение против заявителя дела относительно банкротства;

5 Запрет на ограничение относительно иностранных инвестиций, предусмотренные законодательством страны, куда имеют инвестироваться имущественные ценности.

Таможенное оформление имущественных ценностей, которые инвестируются за пределами Украины, осуществляется лишь при наличии индивидуальной лицензии, выданной Министерством экономики.

Резиденты, которые получили лицензию на инвестирование имущественных ценностей за пределами Украины, обязаны осуществить декларирование имущественных ценностей путём предоставления в Национальный банк сообщения о фактически инвестированных имущественных ценностях в соответствии с условиями предоставленной резиденту инди-

видуальной лицензии по установленной форме. Второй экземпляр сообщения с соответствующей отметкой Национального банка предъявляется резидентом Министерству экономики.

Резиденты, которые инвестируют имущественные ценности за пределами Украины, предъявляют Государственной налоговой администрации декларацию обо всех полученных в результате инвестирования поступлений в их пользу в иностранной валюте. Форма декларации и сроки её предоставления устанавливаются Государственной налоговой администрацией. Второй экземпляр декларации с соответствующей отметкой Государственной налоговой администрации резидент подаёт в Министерство экономики.

Контроль за эффективностью использования инвестированного за пределами Украины имущества осуществляет собственник или уполномоченный им орган в соответствии с законодательством Украины.

5.2 Организация и механизм функционирования совместных предприятий

Проблема привлечения иностранных инвестиций через совместные предприятия есть наиболее актуальной для стран с переходной экономикой. Регулированное развитие национально – зарубежных совместных предприятий создаёт новые источники эффективного внешнего финансирования, обеспечивает доступ к современным технологиям и передового управленческого опыта, насыщает потребительский рынок качественными товарами и услугами, расширяет экспортные возможности. Совместные предприятия способны положительно влиять на масштабы и темпы рыночной трансформации национальных экономик принимающих стран, развивая условия и факторы их международной конкурентоспособности.

Страны с переходной экономикой неодинаково влияют на развитие рынков достаточно ограниченных международных инвестиционных рынков, которые зависят от размеров национальных экономик, насыщенности внутренних факторных рынков и рынков товаров и услуг, потенциала и традиций международного сотрудничества.

На микроуровне совместные предприятия представляют собой одну из более распространенных форм самостоятельного вхождения фирм на зарубежный рынок или разновидность стратегических альянсов двух или нескольких фирм, которые имеют собственные преимущества за счёт синергетического эффекта от взаимодействия разно национальных партнёров.

Совместное предпринимательство – это деятельность, которая базируется на сотрудничестве с иностранными предприятиями, организациями и предпринимателями, а так же на совместном разделении прибыли и риска от ее осуществления.

Предпосылки такого предпринимательства образуются в процессе интернационализации хозяйственной жизни, благодаря развитию экспортно-импортной деятельности.

Типичными видами совместного предпринимательства являются:

- лицензирование, когда фирма вступает в связь с фирмой или государством (лицензиат) на зарубежном рынке, предлагает права на использование производственного процесса, товарного знака, патента, торгового сектора в обмен на лицензионную плату;

- управление по контракту, когда фирма даёт иностранному партнёру «ноу-хау» в сфере управления, а тот обеспечивает необходимый капитал и его реализацию с использованием максимальной ориентации на эффективную реализацию полученных управленческих услуг;

- совместное предприятие, когда зарубежный или местный партнёры объединяют свои усилия в инвестировании, управлении, разделении прибыли и риска.

В международной экономической теории и на практике выделяют такие характерные особенности совместных предприятий:

- наличие соглашения о долгосрочном сотрудничестве;
- объединение сторонами активов;
- оценка объединённых активов как капиталовложений обеих сторон;

- реализация согласованных заданий через самостоятельные органы управления, вне зависимости от органов управления сторон;

- участие обеих сторон в прибыли и сбыте, в соответствии с вложенным капиталом.

Таким образом, совместное имущество, управление и распределение прибыли и риска – это три основных элемента, которые отличают совместное предпринимательство от других форм международного сотрудничества.

Совместные предприятия развиваются в контексте углубления интернационализации, объективных процессов обобществления капитала, генезиса форм и методов его концентрации и экспорта, диверсификации производства в динамичной конкурентной среде. На масштабы, динамику и результативность совместного предпринимательства влияет совокупность взаимосвязанных факторов, среди которых следует выделить:

- 1) глобально-экономические (состояние развития мировой экономики, главных международных факторных рынков, в том числе рынка инвестиций; стабильность мировой валютной системы; активность страхования международных операций);

- 2) политико-, ресурсно- и общеэкономические относительно той или иной страны (стабильность политического строя и правительства, угроза стабильности извне, степень вмешательства правительства в экономику, его отношение к иностранным инвестициям, поддержание меж-

дународных двух- и многосторонних соглашений; наличие природных ресурсов, демографическая ситуация, географическое положение; темпы экономического роста, уровень инфляции, конвертируемость валюты, состояние платёжного баланса, развитость национального рынка капиталов, система налогообложения и т. д.).

Очевидно, что выбор формы привлечения прямых иностранных инвестиций в форме совместного предпринимательства, т. е. Конкретное решение о создании совместного предприятия, принимается при учёте влияния разного рода факторов. К ним можно отнести: наличие производственно - технологического потенциала, доступ к ресурсам; оценку позиции предприятия относительно привлекательности рынка (ёмкость рынка, относительная прибыльность дела, барьеры для вступления в рынок, размеры рынка, тенденции его развития); оценку позиции предприятия относительно конкурентов (число, масштаб конкурентов, свои преимущества, динамика цен – тенденции конкурентов, организация сбыта и т. д.).

Соответственно у зарубежных партнёров есть свои мотивы создания совместных предприятий в Украине. В первую очередь к ним можно отнести: освоение новых рынков; сокращение издержек производства (сокращение капитальных затрат и снижение риска при создании новых мощностей); приток ресурсов (приобретение новых источников сырья и обновление производственной базы).

Одним из главных мотивов создания совместных предприятий иностранными партнёрами является выход на новые рынки. Особо отмечается возможность долгосрочного использования потенциала национального или регионального рынков, некоторых особенностей рынка и структуры сбыта. Не менее важным представляется и краткосрочное использование рыночных возможностей (например, продажа дефицитных на данный момент времени потребительских товаров). Ещё одна цель – сокращение издержек за счёт перебазирования производства в страну партнёра с использованием производственных преимуществ в связи с более низкими затратами на персонал. Возможно так же более длительное применение устаревающих на Западе технологий. Для определённых видов производств в Украине существуют более благоприятные законодательные условия, что так же может сыграть определённую роль при принятии решения о создании совместного с Украиной предприятия.

Конечно, нужно обязательно учитывать, что иностранные партнёры ставят перед собой в первую очередь цели, отвечающие глобальным стратегиям фирм. Важна собственная презентация на ранее доступных рынках. Одним словом, у зарубежных партнёров присутствует как производственно-экономическая, так и маркетинговая мотивация создания совместных предприятий.

Кроме всего прочего, существуют и специфические мотивы, влияющие на принятие решений о создании совместных предприятий:

- национальные, когда инвесторами являются бывшие граждане этой страны или совместное предприятие создаётся учредителями одной национальности;
- личные, если решение о создании принимается на родственных началах;
- экологические, если решается задача выноса экологически вредных производств;
- повышение престижа и другие социально-психологические стремления.

Зарубежные предприниматели рассчитывают на конкурентоспособность продукции совместных предприятий на мировых рынках прежде всего за счёт сравнительно низкой стоимости факторов производства. Однако наблюдается некоторое противоречие: Украина стремится получить через совместное предпринимательство доступ к современным высококачественным технологиям, но западные фирмы стараются реализовать в совместных предприятиях прежде всего технологии, находящиеся на нисходящей ветви жизненного цикла и не приносящие прежних доходов на мировых рынках, но достаточно эффективных, по их мнению, на «рынке продавца» в восточноевропейских странах, в том числе и в Украине.

При создании совместных предприятий украинские партнёры преследуют определённые цели:

- повышение конкурентоспособности продукта на рынке, отрасли в целом;
- привлечение дополнительных финансовых и материальных ресурсов;
- использование передовой зарубежной техники и технологий;
- использование торговой марки партнёра для улучшения процесса сбыта и повышения конкурентоспособности;
- приобретение опыта в сфере руководства кадрами и производственным процессом;
- развитие экспортной базы и сокращение национального импорта;
- улучшение материально-технического обеспечения за счёт получения от зарубежного партнёра не изготавливаемых ими дефицитных материалов, комплектующих узлов и деталей («отвёрточное» производство).

Классификацию совместных предприятий принято осуществлять по:

- 1 Принадлежности участников совместных предприятий:
 - участники принадлежат к развитым странам;
 - участники принадлежат к промышленно развитым и развивающимся странам;
 - участники из развитых и из постсоветских стран;

участники из постсоветских стран;
участники из постсоветских и развивающихся стран;
комбинированная;

2 Структуре партнёров:

совместные предприятия с участием только одного капитала;
совместные предприятия с участием частных государственных фирм и организаций;

совместные предприятия с участием только государственных фирм из разных стран;

совместные предприятия с участием национальных и международных организаций;

3 Доля участия партнёров в капитале совместного предприятия:

с равной долей;

с большей долей иностранного партнёра;

с большей долей местного партнёра.

Как правило, для совместных предприятий, которые создаются и действуют на территории Украины, характерно разнообразие видов и сфер деятельности. При этом созданные совместные предприятия должны придерживаться таких ориентиров:

– выпускать машины, оборудование, использование которых в экономике даст возможность быстрее ликвидировать разные виды монотонной, тяжёлой, вредной ручной работы, эффективнее использовать ресурсы, придерживаться экологических стандартов;

– оперативно внедрять научные открытия и разработки для выпуска конкурентоспособной на внутреннем и внешнем рынках продукции;

– производить товары, услуги, потребность в которых удовлетворена ещё не полностью;

– обеспечивать снижение затрат в расчёте на единицу продукции в отраслях – потребителях продукции совместного предприятия;

– выпускать высококачественные потребительские товары и услуги для населения.

Процесс создания совместных предприятий основан на действующем законодательстве, отражает сложившуюся логику и порядок аналитико-организационных работ и включает следующие этапы (рис. 11).

Украинский партнёр оценивается по совокупности показателей:

– уровень качества продукции, которая выпускается, её сравнение с мировыми аналогами;

– технические характеристики оборудования, возможности передачи его части в объёме вноса в уставный фонд;

– наличие отдельно расположенных зданий и сооружений, а также свободных площадей в действующих ценах для внесения в уставный фонд;



Рисунок 11-Этапы создания совместного предприятия

- профессиональная подготовка и специализация кадров, возможности привлечения их в совместное предприятие;
- обеспечение территории будущего совместного предприятия транспортными коммуникациями;
- местонахождение совместного предприятия относительно поставщиков сырья, полуфабрикатов и комплектующих изделий, необходимых для функционирования совместного предприятия.

Поиск зарубежных партнёров имеет свои особенности в зависимости от исходных условий украинского партнёра, имеющего опыт:

- 1) работы с потенциальным зарубежным партнёром, когда совместное предприятие становится логическим этапом развития взаимной

экспортно-импортной деятельности, углубления научно-технической или производственной кооперации;

2) внешнеэкономической деятельности с другими зарубежными партнёрами, а так же не имеющего опыта.

Однако в любом случае целесообразно, во-первых, обеспечить многовариантность выбора и, во-вторых, проанализировать возможных партнёров по определённой системе критериев. Для этого используются как прямые показатели (размеры активов и их динамика, соотношение между собственными и заёмными средствами, динамика получаемой прибыли, численность работающих, количество предприятий фирмы, объём зарубежных продаж), так и косвенные – отношение прибыли к издержкам производства, уровень производительности труда, прирост продукции на единицу инвестиций и др.

После проведения предварительного анализа устанавливаются контакты с зарубежными партнёрами и проводятся предварительные переговоры (рис. 12).

В мировой практике выделяют три основных метода, которые используются при налаживании кооперационных связей, являющиеся стадиями формирования совместного предприятия:

- 1) осуществление совместных программ;
- 2) специализация и совместное управление в договорном порядке;
- 3) непосредственное создание совместного предприятия.

Первые две стадии предусматривают уменьшение либо полное устранение дублирования производства и прямой конкуренции между участниками на рынке.

Совместное предпринимательство – интегрированная кооперация, получившая широкое распространение во всём мире, и предусматривающая объединение капитала нескольких участников для реализации отдельных взаимосвязанных целей.

При организации производства за рубежом в виде совместных предприятий необходимо учитывать множество факторов, основные из которых следующие:

- 1) глобальные:
 - международные политические конфликты;
 - политические конфликты в стране;
 - военные конфликты.
- 2) локальные:
 - изменение условий рынка;
 - нестабильность экономики;
 - нестабильность правовой базы.



Рисунок 12-Процесс и результаты переговоров по созданию совместного предприятия

- 3) инвестиционные факторы:
- возможность национализации;
 - ущерб имуществу из-за высокого уровня преступности;
 - потеря прав на возвращение доходов и имущества.
- 4) национальные:
- сложность управления персоналом;
 - конфликты с профсоюзом.

Для расчёта экономической эффективности создания и деятельности совместных предприятий требуется учёт следующих показателей:

- прибыли от реализации продукции;
- балансовой и чистой прибыли;
- годовой и среднегодовой рентабельности капитальных вложений в создание и развитие совместного предприятия;
- интегрального эффекта совместного предприятия (чистой текущей стоимости с учётом дисконтирования);
- внутренней нормы рентабельности затрат на создание и обеспечение деятельности совместного предприятия.

Прибыль от реализации продукции рассчитывается по формуле

$$P_i = B_{vi}K + B_{yi} - C_i, \quad (25)$$

где B_{vi} – валютная выручка за вычетом валютных затрат на техническое обслуживание и ремонт изделий у зарубежных потребителей в i -ом году;

K – курс Нацбанка Украины для пересчёта соответствующей иностранной валюты к денежной единице Украины;

B_{yi} – выручка от реализации продукции на внутреннем рынке Украины в i -ом году;

C_i – полная себестоимость реализованной продукции в i -ом году.

Таким образом, интегральный эффект совместного предпринимательства определяется по формуле

$$\mathcal{E}_n = \sum_{t=1}^T (P_n + K_t + L_t) \alpha_t, \quad (26)$$

где \mathcal{E}_n – показатель интегрального эффекта;

P_n – чистая прибыль совместного предприятия;

A_t – амортизационные отчисления в t -ом году;

K_t – капитальные вложения в создание и развитие совместного предприятия в t -ом году;

L_t – ликвидационная стоимость предприятия;

α_t – коэффициент дисконтирования;

T – число лет расчётного периода (6 или 10 лет).

Показатель интегрального эффекта должен иметь положительное значение.

Экономическая целесообразность создания совместного предприятия в Украине определяется эффектом от деятельности по формуле

$$\mathcal{E} = \sum_{t=1}^T (\mathcal{E}_{yt} + \Pi_{yt} - V_t - W_t + B_t + K_t) \alpha_t + (L_t + A' + \Phi'_{рез} + \Phi'_{раз}) \gamma \alpha_t, \quad (27)$$

где \mathcal{E}_{yt} – доходы Украины от деятельности совместных предприятий, централизуемые в бюджете;

Π_{yt} – прибыль, перечисляемая украинскому участнику предприятия;

V_t – кредиты Нацбанка Украины и Эксимбанка Украины;

W_t – выплаты процентов совместным предприятием по его средствам, хранящихся на счетах в банках Украины;

B_t – поступления в Нацбанк Украины и Эксимбанк Украины, включая проценты в t -ом году;

K_t – вклад украинского участника в уставный фонд совместного предприятия в t -ом году;

L_t – ликвидационная стоимость совместного предприятия;

A' , $\Phi'_{рез}$, $\Phi'_{раз}$ – соответственно неизрасходованная к концу первого года часть амортизационных отчислений, резервного фонда и фонда развития производства, науки и техники;

α_t – коэффициент дисконтирования;

γ – доля вклада украинского участника в уставный фонд совместного предприятия.

Экономическая эффективность участия в совместном предприятии украинского партнёра определяется показателями прибыли, рентабельности и периода окупаемости затрат, интегрированного экономического эффекта и внутренней нормы рентабельности.

Прибыль, перечисляемая украинскому участнику в году t , определяется по формуле

$$\Pi_{yt} = \Pi_{pt} \gamma, \quad (28)$$

где Π_{yt} – прибыль, перечисляемая украинскому участнику предприятия;

Π_{pt} – прибыль совместного предприятия, подлежащая распределению;

γ – доля вклада украинского участника в уставный фонд совместного предприятия.

5.3 Свободные экономические зоны

Национальным законодательством сделаны определённые шаги в направлении создания правовой базы для формирования свободных экономических зон. Однако необходимо чётко отладить правовой механизм для реального внедрения. Правовая база Украины – только фундамент, на котором в будущем нужно создавать правовую надстройку.

Принятие решения о целесообразности создания и функционирования свободных экономических зон возможно, если в ходе разработки технико-экономического обоснования и расчёта экономических результатов деятельности зоны доказано, что затраты на создание будут перекрыты доходами от её деятельности, а так же будет достигнут позитивный социально - экономический эффект для государства, территории размещения, субъектов зоны и населения. С этой целью необходимо дать характеристику основным показателям результативности свободных экономических зон: экономическим, техническим, социальным, экологическим.

Рассматривая методические основы и концепцию эффективного создания свободных экономических зон, необходимо определить и дать характеристику основным положениям: критериям оценки экономической эффективности создания и функционирования свободных экономических зон и результативности по основным показателям (платежи за использование земельных ресурсов и инфраструктурные услуги, платежи по предоставленным кредитам, налоги и т. д.).

Перед Украиной стоят задачи. Необходимо решить, что нужно сделать для того, чтобы ввести в действие такой важный фактор стимулирования развития экономики, как свободные экономические зоны. Важным моментом является создание научных основ для решения практических вопросов организации деятельности свободных экономических зон, среди которых:

- 1) методическая база обоснования структуры и функций зон различных типов;
- 2) формирование специального режима таможенного контроля;
- 3) организация специального режима таможенного контроля;
- 4) обоснование финансовой и налоговой политики государства относительно свободных экономических зон;
- 5) организация взаимодействия свободных экономических зон с местными органами власти и управления.

Уже этот перечень показывает, что существует множество вопросов, без знания которых невозможно планировать деятельность свободной экономической зоны.

В Украине ещё и до настоящего времени практически не функционирует ни одна свободная экономическая зона. Все материалы по созданию свободных экономических зон, которые поступали в Кабинет Мини-

стров и Министерство экономики Украины, имели ряд недостатков, обусловленных недостаточным опытом специалистов. Выявление этих недостатков позволяет определить препятствия на пути создания свободных экономических зон в Украине. К ним, прежде всего, необходимо отнести:

- 1) отсутствие активности со стороны местных органов власти по созданию свободных экономических зон;
- 2) территориальный подход;
- 3) ограничение функции финансово-кредитной инфраструктуры;
- 4) несоответствие требованиям мировых стандартов информационно-рекламного обеспечения.

Однако, следует отметить, что устранение этих недостатков, а также противоречивость в подходах к созданию свободных экономических зон в Украине, обусловлены несовершенством законодательной базы.

В этой связи необходимо рассмотреть законодательную базу в области создания свободных экономических зон в Украине.

Правовыми основаниями создания и функционирования свободных экономических зон в Украине являются: Закон Украины «Об общих основах создания и функционирования специальных (экономических) зон» от 13.10.1992 г., Постановление Кабинета Министров Украины «О концепции создания специальных (свободных) экономических зон в Украине» от 14.03.1994 г., Постановление Кабинета Министров Украины «об утверждении Положения о Межведомственной комиссии по рассмотрению и подготовке документов по созданию специальных (свободных) экономических зон в Украине» от 14.03.1994 г.. Как видно, правовые основы создания и функционирования свободных экономических зон довольно ограничены. Однако их анализ позволяет рассмотреть порядок создания, ликвидацию и механизм функционирования свободных экономических зон на территории Украины, общие правовые и экономические основы их статуса, общие правила регулирования отношений субъектов экономической деятельности с местными органами власти.

Сущность законодательной базы позволяет определить её недостатки и противоречия к существующим нормативным актам, в частности Земельному и Таможенному кодексам Украины, относительно особенностей функционирования свободных экономических зон и субъектов её экономической деятельности. В связи с этим, необходимо остановиться на проекте нового Закона о создании и функционировании свободных экономических зон, который частично изменяет существующий порядок создания и функционирования свободных экономических зон с учётом приобретённого опыта в Украине. Рассматривая Концепцию, предусматривающую создание свободных экономических зон и создание в них благоприятного инвестиционного климата, необходимо выделить два этапа:

Первый этап (1994-2000 гг.) характеризуется созданием различных типов специальных (свободных) экономических зон, отдавая предпочте-

ние локальным (точечным) зонам, которые размещаются в пределах небольших территорий городов (районов).

Второй этап (от 2000 г. и до ...) отличается подходом создания и прогнозируется многофункциональными зонами в границах отдельных регионов, зонами международного типа на смежных территориях нескольких государств.

Согласно Концепции были созданы экспериментальные точечные зоны в Бродовском районе (Львовской области), в Сиваше (Республика Крым), таможенный союз Украины и Молдовы. Незначительный промежуток функционирования экспериментальных зон и опыт способствуют введению в законодательную базу нового понятия «точечная зона», которая размещается в пределах специально определённой территории (до 500 га) и имеет только объекты обеспечения жизнеспособности зоны или свободна от застройки. В связи с этим, необходимо уточнить определение отдельных типов зон, прежде всего, внешнеторговых, торгово-производственных, научно-технических, туристско-рекреационных, банковско-страховых зон, зон приграничной торговли, комплексных зон.

Определение сущности и цели создания свободных экономических зон позволяет отметить, что формирование и функционирование их связано с особенностями исходных факторов, способствующих этому процессу. Имеются в виду предпосылки создания свободных экономических зон.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Контракт КУПЛИ-ПРОДАЖИ № _____

г. _____ «_____» _____ 200_____ г.

_____ ,
в дальнейшем именуемый "Продавец", в лице _____ ,
действующего на основании _____ ,
с одной стороны, и _____ ,

_____ ,
действующего на основании _____ ,
с другой стороны, заключили настоящий Контракт о нижеследующем

1 Предмет контракта

- 1.1 По настоящему Контракту Продавец обязуется поставить, а Покупатель принять и оплатить товар в номенклатуре, количестве, в сроки и по ценам, указанным в спецификации, являющейся неотъемлемой частью настоящего Контракта на условиях _____
- 1.2 Общая стоимость Контракта составляет _____
- 1.3 В случае изменения цены на товар соответственно изменяется общая стоимость Контракта, что оформляется дополнительным соглашением сторон.

2 Качество и количество товара

- 2.1 Качество и количество товара определяется по ГОСТ, ТУ, данным, указанным в спецификации, сертификатом качества _____
- 2.2 Приёмка товаров по количеству и качеству производится в соответствии _____
- _____ Вызов представителя
Продавца для участия в приёмке _____

3 Сроки и условия поставки

- 3.1 Товар должен быть поставлен в срок _____
или в сроки, указанные в спецификации.
- 3.2 Продавец имеет право досрочной, а не частичной поставки товара при наличии согласия Покупателя, полученного путем почтовой, телеграфной или электронной связи.

4 Цена и общая стоимость контракта

- 4.1 Цены на товар устанавливаются _____
или в соответствии со спецификацией.

4.2 В период действия Контракта цены могут измениться в связи с изменением цен на сырье, энергоносители, услуги и другими обстоятельствами.

Товар, подлежащий поставке в измененных условиях, отгружается (отпускается) Покупателю только после получения от него согласия относительно уровня цены в ____ дневный срок с момента получения Покупателем предложений Продавца. При отсутствии такого согласия Контракт считается расторгнутым, и Продавец обязан в ____ дневный срок возвратить Покупателю полученные от него в порядке предварительной оплаты денежные средства.

4.3 Общая стоимость Контракта _____

5 Порядок расчетов

5.1 Расчеты за поставляемые по настоящему Контракту товары производятся в порядке

6 Условия сдачи-приема товара

6.1 Сроки и место фактической передачи товара _____

6.2 Перечень товаросопроводительных документов _____

7 Упаковка и маркировка

7.1 Товары Продавца должны иметь стандартную экспортную или коммерческую упаковку, пригодную для транспортировки автомобильным транспортом, морскими судами и железнодорожным транспортом.

7.2 Все ящики должны иметь с двух противоположных сторон следующую маркировку несмываемой краской:

Адрес конечного получателя _____

Верх _____

Осторожно _____

Контракт № _____

Сторона, производящая поставку (ее наименование) _____

Наряд № _____

Транс № _____

Ящик № _____

Вес брутто _____ кг

Вес нетто _____ кг

Размер ящика, см (длина, ширина, высота) _____

На ящиках, высота которых превышает один метр, с трех сторон ящика знаком "0+" должен быть обозначен центр тяжести.

7.3 Для жидких и сыпучих товаров без расфасовочной и индивидуальной упаковки и при перевозке их железнодорожным транспор-

том в вагонах и наливных цистернах маркировка транспортных средств должна соответствовать международным стандартам.

7.4 Любая дополнительная или нестандартная у паковка должна оплачиваться Покупателем.

8 Форс-мажор

Стороны согласились, что при возникновении форс-мажорных обстоятельств (действия непреодолимой силы, не зависящие от воли Сторон), а именно: войны, военные действия, блокады, эмбарго, другие международные санкции, валютные ограничения, иные действия государств, делающие невозможным выполнение Сторонами своих обязательств, пожары, наводнения, иные стихийные бедствия или другие природные явления, в частности такие, как замерзание моря, проливов, портов и т. п., закрытие портов, проливов, дорог, каналов, перевалов). Стороны освобождаются от выполнения своих обязательств на время действия указанных обстоятельств. В случае, если действие указанных обстоятельств длится более _____ дней, каждая из Сторон имеет право на расторжение договора (контракта) и не несет ответственности за такое расторжение при условии, что она известит об этом другую Сторону не позднее чем за _____ дней до расторжения. Достаточным доказательством действия форс-мажорных обстоятельств является документ, выданный _____ (название организации).

Возникновение указанных обстоятельств не является основанием для отказа Покупателя от платы за товары (работы, услуги), поставленные до их возникновения.

9 Ответственность

Покупателя: _____

Продавца: _____

Максимальная ответственность Сторон, вытекающая из условий или связанная с условиями настоящего Контракта, независимо от того, является данная ответственность следствием претензии по выполнению условий Контракта, гарантий, деликта, включая небрежность и иные подобные упущения, не должна ни при каких обстоятельствах превышать фактическую стоимость единицы товара, в отношении которых не выполнены обязательства Сторон.

10 Порядок рассмотрения споров

10.1 Возникающие по настоящему Контракту споры Стороны урегулируют путем переговоров.

10.2 Если Стороны не могут прийти к согласию, спор, который возникает по настоящему Контракту или в связи с ним, подлежит передаче на рассмотрение и окончательное разрешение в Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате _____. Стороны соглашаются с тем, что в процессе рассмотрения и решения спора будет приниматься Регламент Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате _____.

10.3 Правом, которое регулирует настоящий Контракт, является материальное право _____.

10.4 Арбитражный суд состоит из _____

10.5 Место проведения заседания Арбитражного суда _____

10.6 Язык арбитражного рассмотрения _____

11 Конфиденциальность

Стороны согласились, что текст настоящего Контракта, любой материал, информация и сведения, касающиеся Контракта, являются конфиденциальными и не могут передаваться третьим лицам без предварительного письменного согласия другой Стороны Контракта, кроме случаев, когда такая передача связана с получением официальных разрешений, документов для выполнения Контракта или уплаты налогов, иных обязательных платежей, а также в случаях, предусмотренных действующим законодательством, которое регулирует обязательства Сторон по Контракту.

12 Антидемпинговые предостережения

Покупатель берет на себя полную ответственность за соблюдение антидемпинговых норм, правил и процедур на своем национальном рынке и рынках дальнейшей реализации предмета Контракта, обязуется не осуществлять сбыт продукции на этих рынках по демпинговым ценам, согласно законодательству и международным договорам соответствующего государства, быть единственным ответчиком по всем возможным антидемпинговым искам и претензиям и уплатить в полном объеме пошлину, сборы и другие взимания, налагаемые на товар, являющийся предметом настоящего Контракта, в соответствии с антидемпинговым законодательством страны ввоза.

13 Реэкспорт

Стороны согласились, что Покупатель не будет осуществлять реэкспорт товара, являющегося предметом настоящего Контракта, на рынки _____ без предварительного письменного согласия Продавца.

14 Контракт в целом

14.1 Настоящий Контракт, включающий Приложения: _____ составлен при полном понимании Сторонами предмета Контракта и заменяет любое другое соглашение по данному предмету, заключенное ранее

в устной или письменной форме. Любые устные обсуждения в отношении товаров настоящими исключаются. Настоящий Контракт может быть дополнен отдельным соглашением Сторон в письменной форме.

14.2 Настоящий Контракт вступает в силу с момента его подписания Сторонами и действует до выполнения Сторонами обязательств или до расторжения Контракта.

14.3 Контракт может быть расторгнут досрочно:

- ◆ по решению суда,
- ◆ вследствие изменения законодательства, противоречащего условиям настоящего Контракта.

При невозможности исполнения обязательств настоящего Контракта по вине третьих лиц (контрагентов), а также возникновении иных обстоятельств, препятствующих исполнению Контракта одной из Сторон помимо ее желаний, эта Сторона имеет право расторгнуть Контракт в одностороннем порядке, уведомив другую Сторону за _____ дней и возместив этой Стороне в указанный период времени расходы, произведенные по настоящему Контракту и не возмещенные ранее.

14.4 При толковании настоящего Контракта, заключенного на внутреннем рынке Украины, имеет силу документ ИНКОТЕРМС 1990 года; при толковании Контракта, заключенного на внешнем рынке Украины, имеет силу документ ИНКОТЕРМС 1990 года и Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.

14.5 Настоящий Контракт составлен в двух экземплярах, по одному для каждой Стороны, на _____ языке (языках), причем оба текста аутентичны и имеют одинаковую юридическую силу.

Юридические адреса и счета сторон

Продавец: _____ Покупатель: _____

За Продавца

За Покупателя

()

()

Разработано на базе документа ИНКОТЕРМС 1990 года и Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

- 1 Внешнеэкономическая деятельность: организация, управление, прогнозирование/Под ред. проф. Макогона Ю. В. – Донецк: Донеччина. 1999, – 496 с.
- 2 Внешнеэкономическая деятельность предприятий: Учебник для вузов/Л. Е. Строковский, С.К. Казанцев, Е. А. Паршина и др. / Под общей редакцией Л. Е. Строковского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 823 с.
- 3 Красавина Л. Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 275 с.
- 4 Новицкий В. Е. Внешнеэкономическая деятельность и международный маркетинг. – К.: Либри, 1994. – 184 с.
- 5 Кузнецова Н. В. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине: Практ. пособие. – К: Либри, 1998. – 220 с.
- 6 Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник / Під ред. А. І. Кредісова. – К.: ВУРА-Р, 1998. – 320 с.
- 7 Збірник задач, тестів та ділових ситуацій / Під ред. Макогона Ю. В. – Донецьк: Дон ДУ, 2000. – 135 с.

Внешнеэкономическая деятельность предприятия

Курс лекций

**для студентов и слушателей экономических специальностей всех форм
обучения**

Составители: Макогон Юрий Владимирович
Вячеслав Сергеевич Рыжиков
Сергей Вячеславович Рыжиков

Редактор: Нелли Александровна Хахина

Вз. 96/2001. Подп. в печать
Офсетная печать. Усл. печ. л. 7,25.
Тираж 150 экз.

Формат 60x84 1/16.
Уч.-изд. л. 5,27.

ДГМА. Краматорск, ул. Шкадинова, 72.