МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ
ДОНБАССКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ
МАШИНОСТРОИТЕЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ
КАФЕДРА «ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ»

Ю.В. МАКОГОН, В.С. РЫЖИКОВ, С.В. КАСЬЯНЮК,
Е.О. КОВАЛЕНКО, В.М. ГРИДАСОВ, С.В. ЧЕМЕРИС

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие

Рекомендовано Министерством образования и науки Украины

Краматорск - 2005

ББК

УДК

Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Учебное пособие./ Ю.В. Макогон, В.С. Рыжиков, С.В. Касьянюк, Е.О. Коваленко, В.М. Гридасов, С.В. Чемерис. Под ред. проф. Ю.В. Макогона. Краматорск, ДГМА , 2005. – 400 с.

Коллектив авторов:

Ю.В. Макогон – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой «Международная экономика» ДонНУ

В.С. Рыжиков – к.т.н., доцент, профессор кафедры «Экономика промышленности» ДГМА

С.В. Касьянюе – к.т.н., старший преподаватель кафедры «Экономика промышленности» ДГМА

Е.О. Коваленко– ассистент кафедры «Экономика промышленности» ДГМА

В.М. Гридасов – к.т.н., доцент, доцент кафедры «Финансы» ДГМА

С.В. Чемерис – ассистент кафедры «Экономика промышленности» ДГМА

В учебном пособии

Рецензенты:

СОДЕРЖАНИЕ

Введение 6
1 Организационно-правовые основы внешнеэкономической деятельности предприятия 7
1.1 Сущность и основные положения внешнеэкономической деятельности 7
1.2 Виды внешнеэкономической деятельности 7
1.3 Органы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности 10
1.4 Механизм государственного регулирования внешнеэкономической деятельности 16
1.5 Государственная регистрация и отчетность субъектов внешнеэкономической деятельности 23
2 Организация и управление внешнеэкономической деятельностью на предприятии 26
2.1 Стратегия и выбор профиля внешнеэкономической деятельности на предприятии 26
2.2 Организация структуры управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии 33
2.3 Организация внешнеэкономической деятельности предприятия при участии специализированных посреднических фирм организаций 37
2.4 Особенности маркетинга во внешнеэкономической деятельности 42
2.5 Анализ эффективности экспортно-импортных операций предприятия 51
3 Валютное регулирование и кредитование внешнеэкономической деятельности 55
3.1 Нормативные основы валютного регулирования 55
3.2 Международные финансовые институты 57
3.3 Валютный курс: факторы, влияющие на его величину, виды 60
3.4 Валютные рынки и валютные операции 66
3.5 Кредитование внешнеэкономической деятельности 71

4 Организация и техника внешнеторговых операций 81
4.1 Операции в системе внешнеэкономических связей 81
4.2 Работа по подготовке внешнеторговой сделки 99
4.3 Подготовка и проведение переговоров с зарубежными партнерами 108
4.4 Типовые контракты 112
4.5 Внешнеэкономический контракт купли-продажи 113
4.6 Порядок регистрации внешнеэкономических договоров 122
4.7 Порядок определения цены при подготовке контрактов 123
4.8 Порядок расчетов во внешнеэкономической деятельности 131
5 Формы и методы международной торговли 142
5.1 Международные товарные рынки 142
5.2 Международные арендные операции 160
5.3 Международная торговля результатами интеллектуальной деятельности 169
6 Основы таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности 173
6.1 Организация таможенной системы в Украине 173
6.2Порядок перемещения товаров через таможенную границу Украины 176
6.3 Таможенные режимы 181
6.4 Определение таможенной стоимости 190
6.5 Таможенные платежи 208
7 Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности 212
7.1 Базисные условия поставки 212
7.2 Виды транспортных перевозок 219
7.3 Факторы, влияющие на выбор способа транспортировки 227
7.4 Страхование грузов при международных первозках 228
8 Инвестиции во внешнеэкономической деятельности 233
8.1 Інвестиції та інвестеційна діяльність 233
8.2 Поняття та оцінка інвестиційного клімату 242
8.3 Особливості іноземного інвестування в економіку України 251
8.4 Особенности бизнес-планирования инвестиционной деятельности 256

9 Организация и функционирование предприятий с иностранным капиталом. Свободные экономические зоны 260

9.1

10 Организация учета внешнеэкономической деятельности .....

10.1 Учет импортных операций .....

10.2 Учет экспортных операций .....

10.3 Учет операций с давальческим сырьем .....

ВВЕДЕНИЕ

Внешнеэкономические связи становятся все более заметной составной частью хозяйственной деятельности украинских предприятий и организаций. Возрастает интерес в экономическом, производственном и научно-техническом сотрудничестве с партнерами из зарубежных стран. В этих условиях все большее число инженеров и техников, работников производственной сферы, агропромышленного комплекса, малых предприятий, частных фирм и государственных учреждений нуждаются в объективной информации о мировом рынке, его структуре, организации и технике осуществления внешнеторговых коммерческих операций.

Внешнеэкономические связи - во многом специфическая сфера деятельности, требующая обширных и специальных знаний в области международной коммерции и права.

В данном пособии даются основные понятия и их определение: внешняя торговля, внешнеторговая сделка, экспорт и импорт, реэкспорт и реимпорт, их учет, операции, обеспечивающие международный товарооборот. Рассмотрены вопросы тарифного и нетарифного регулирования внешнеторговых операций. Освещается пред контрактная работа, ее организация, особенно подробно дается содержание главного документа во внешней торговле - контракта купли-продажи, организации работы по его выполнению. Даны основы валютного регулирования и кредитования внешнеторговой деятельности. Рассмотрены правовые формы международных сделок, роль посреднических каналов сбыта товаров, страхования, процесс ценообразования. Описаны организованные формы торговли -товарные аукционы, биржи и торги их функционирование.

1 ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность и основные положения внешнеэкономической деятельности

Внешнеэкономическая деятельность предприятий – это форма хозяйственной деятельности, связанная с технологией производства и научно-технической деятельностью, а также с экспортными и импортными операциями.

Внешнеэкономическая деятельность – во-первых, один из основных источников дохода страны, во-вторых, предприятия, которые работают на внешнем рынке, более полно используют средства, в третьих – существует обратная связь.

Основным нормативным документом, регулирующим порядок осуществления внешнеэкономической деятельности, является Закон Украины «О внешнеэкономической деятельности» от 16.04.91 г. № 959-ХП, с изменениями и дополнениями (далее — Закон о ВЭД).

Согласно Закону о ВЭД внешнеэкономическая деятельность — это деятельность субъектов хозяйствования Украины и иностранных субъектов хозяйствования, построенная на взаимоотношениях между ними, имеющая место, как на территории Украины, так и за ее пределами.

Субъектами внешнеэкономической деятельности в Украине являются:

—физические лица — субъекты предпринимательской деятельности — граждане Украины, иностранные граждане и лица без гражданства, имеющие гражданскую правоспособность и дееспособность согласно законам Украины и постоянно проживающие на территории Украины;

—юридические лица, зарегистрированные как таковые в Украине и имеющие постоянное местонахождение на территории Украины (предприятия, организации и объединения всех видов, включая акционерные и другие виды хозяйственных обществ, ассоциации, союзы, концерны, консорциумы, торговые дома, посреднические и консультационные фирмы, кооперативы, кредитно-финансовые учре-

ждения, международные объединения, организации и др.), в том числе юридические лица, имущество и/или капитал которых находится полностью в собственности иностранных субъектов хозяйственной деятельности;

—объединения физических, юридических, физических и юридических лиц, не являющихся юридическими лицами согласно законам Украины, но имеющих постоянное местонахождение на территории Украины, которым гражданско-правовыми законами Украины не запрещено осуществлять хозяйственную деятельность;

—структурные единицы субъектов хозяйственной деятельности республик бывшего СССР, иностранных субъектов хозяйственной деятельности, не являющиеся юридическим лицами согласно законам Украины (филиалы, отделения и т.п.), но имеющие постоянное местонахождение на территории Украины;

—совместные предприятия при участии субъектов хозяйственной деятельности Украины и иностранных субъектов хозяйственной деятельности, зарегистрированные как таковые в Украине и имеющие постоянное местонахождение на территории Украины;

—другие субъекты хозяйственной деятельности, предусмотренные законами Украины.

Возможность осуществления внешнеэкономической деятельности должна быть предусмотрена учредительными документами субъекта хозяйствования.

Все субъекты внешнеэкономической деятельности Украины имеют право открывать свои представительства на территории других государств согласно их законодательству.

Внешнеэкономическая деятельность включает в себя следующие виды:

— экспорт и импорт товаров, капиталов и рабочей силы;

— предоставление субъектами внешнеэкономической деятельности Украины услуг иностранным субъектам хозяйственной деятельности, в том числе: производственных, транспортно- экспедиционных, страховых, консультационных, маркетинговых, экспортных, посреднических, брокерских, агентских, консигнационных, управленческих, учетных, аудиторских, юридических, туристских и других,

которые прямо и исключительно не запрещены законами Украины; предоставление вышеупомянутых услуг иностранными субъектами хозяйственной деятельности субъектам внешнеэкономической деятельности Украины;

— научную, научно-техническую, научно-производственную, производственную, учебную и другую кооперацию с иностранными субъектами хозяйственной деятельности; обучение и под готовку специалистов на коммерческой основе;

— международные финансовые операции и операции с ценными бумагами в случаях, предусмотренных законами Украины;

— кредитные и расчетные операции между субъектами внешнеэкономической деятельности и иностранными субъектами хозяйственной деятельности; создание субъектами внешнеэкономической деятельности банковских, кредитных и страховых учреждений за пределами Украины; создание иностранными субъектами хозяйственной деятельности указанных учреждений на территории Украины в случаях, предусмотренных законами Украины;

— совместную предпринимательскую деятельность между субъектами внешнеэкономической деятельности и иностранными субъектами хозяйственной деятельности, которая включает создание совместных предприятий различных видов и форм, проведение общих хозяйственных операций и совместное владение имуществом, как на территории Украины, так и за ее пределами;

— предпринимательскую деятельность на территории Украины, связанную с предоставлением лицензий, патентов, «ноу-хау», торговых марок и других нематериальных объектов собственности со стороны иностранных субъектов хозяйственной деятельности; аналогичную деятельность субъектов внешнеэкономической деятельности за пределами Украины;

— организацию и осуществление деятельности в области проведения выставок, аукционов, торгов, конференций, симпозиумов, семинаров и других подобных мер, которые осуществляются на коммерческой основе, при участии субъектов внешнеэкономической деятельности; организацию и осуществление оптовой, консигнационной и розничной торговли на территории Украины за иностранную

валюту в предусмотренных законами Украины случаях;

— товарообменные (бартерные) операции и другую деятельность, построенную на формах встречной торговли между субъектами внешнеэкономической деятельности и иностранными субъектами хозяйственной деятельности;

— арендные, в том числе лизинговые, операции между субъектами внешнеэкономической деятельности и иностранными субъектами хозяйственной деятельности;

— операции по приобретению, продаже и обмену валюты на валютных аукционах, валютных биржах и на межбанковском валютном рынке;

— работы на контрактной основе физических лиц Украины с иностранными субъектами хозяйственной деятельности, как на территории Украины, так и за ее пределами; работы иностранных физических лиц на контрактной платной основе с субъектами внешнеэкономической деятельности, как на территории Украины, так и за ее пределами;

— другие виды внешнеэкономической деятельности, не запрещенные прямо и в исключительной форме законами Украины.

Посреднические операции, при осуществлении которых право собственности на товар не переходит к посреднику (на основании комиссионных, агентских договоров, договоров поручения и т. п.), осуществляются в сфере внешнеэкономической деятельности без ограничений.

Ввоз в Украину, вывоз из Украины и транзит через ее территорию отдельных видов товаров и других предметов могут быть запрещены или ограничены.

Согласно ст. 96 Таможенного кодекса Украины не могут быть пропущены через таможенную границу Украины товары и другие предметы:

а) запрещенные к ввозу в Украину, к которым относятся:

— предметы, которые могут причинить ущерб здоровью или угрожать жизни населения или животного мира или привести к разрушению окружающей среды;

— продукция, содержащая пропаганду идей войны, расизма, расовой дискриминации, геноцида и т. п., противоречащих соответствующим нормам Конституции Украины;

— товары, импорт которых осуществляется с нарушением прав интеллектуальной собственности;

б) запрещенные к вывозу из Украины, к которым относятся:

— предметы, представляющие собой национальное, историческое или культурное достояние украинского народа;

— товары, экспорт которых осуществляется с нарушением прав интеллектуальной собственности;

в) запрещенные для транзита через территорию Украины, к которым относятся предметы, которые могут причинить ущерб здоровью или угрожать жизни населения и животного мира или привести к разрушению окружающей среды.

Конкретный перечень товаров, ввоз, вывоз и транзит которых запрещены, утверждается Верховной Радой Украины совместно с Министерством экономики и по вопросам европейской интеграции Украины, являющимся правопреемником Министерства экономики Украины (далее — Министерство экономики Украины).

Кроме того, не подлежат пропуску через таможенную границу Украины товары, относительно которых не было осуществлено таможенное оформление и которые перемещаются через таможенную границу Украины с нарушением положений Таможенного кодекса Украины и других актов законодательства.

1.2 Виды внешнеэкономической деятельности

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 обусловливает 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.

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

РЕЭКСПОРТ - это продажа и вывоз за границу прежде ввезенного товара, который не поддавался в реэкспортируемой стране никакой обработке. Таможенной статистикой реэкспортными считаются также операции, при которых товары, которые передаются, отправляются новому покупателю без завозки в реэкспортируемую страну. Объектом реэкспорта чаще всего являются товары, которые продаются на международных аукционах и товарных биржах.

Осуществляют реэкспортные операции торговые фирмы для получения прибыли благодаря различию цен на один и тот же товар на разных рынках. Страна, фирма которой осуществляет реэкспорт, получает торговую прибыль и выгоды от предоставления



Рисунок 1-Классификация внешнеэкономических связей

транспортных услуг, проведения страховых, кредитных и других операций товаропродвижения.

Реэкспортные операции предусматривают заключение двух внешнеторговых соглашений реэкспортером. По первому договору он покупает товар, а по второму - продает его

Желательным условием для проведения реэкспортных операций является наличие территории, на которой товары не облагаются налогами, например, свободных экономических зон. Товары, которые ввозят на территорию таких зон, не облагаются таможенной пошлиной и освобождаются на все время сохранения от налогов. В случае продажи товаров внутрь страны при перемещении их через таможенную границу уплачивается таможенная пошлина, а в случае реэкспорта товары вывозятся без любых таможенных формальностей.

Реэкспортные операции осуществляются, как правило, на заказ конечного импортера, который не имеет выхода на рынок страны экспортера и не желает нести затраты, которые связанные с таким выходом. Иногда причиной реэкспортных опе-

раций являются торгово-политические условия, которые ограничивают экспорт или импорт к некоторым странам.

Перевозка товаров транзитом через страну как реэкспорт не рассматривается.

РЕИМПОРТ - это приобретение и завозка из-за границы прежде экспортированного товара, который не подвергается там никакой переработке или доработке. К таким операциям принадлежит возвращение забракованных покупателем товаров, возвращения товаров, не реализованных на аукционах, и через консигнационные склады. Основным признаком реимпортных операций является двукратное пересечение товарами границ своей страны - при вывозе и при ввозе. Возвращение из-за границы отечественных товаров из выставок и ярмарок к реимпорту не принадлежит.

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.

1.3 Органы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности

Система органов ВЭД на уровне государства в странах мира имеет некоторые общие черты:

Во-первых, в каждой стране в регулировании ВЭД принимает участие в первую очередь высший законодательный орган. В Украине таким органом является Верховная Рада.

Независимо от названия эти органы выполняют следующие функции:

—принимают законы, которые регулируют внешнеэкономическую деятельность;

—ратифицируют соответствующие соглашения;

—ассигнуют финансовые средства для эффективного развития ВЭД.

Высшим органом, который осуществляет государственное регулирование ВЭД в Украине, является Верховная Рада. К ее компетенции относятся:

—принятие, изменение и отмена законов, которые касаются внешнеэкономической деятельности;

—утверждение главных направлений внешнеэкономической политики Украины;

—рассмотрение, утверждение и изменение структуры органов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности;

—заключение международных договоров в соответствии с законами Украины о международных договорах и приведение действующего законодательства Украины в соответствие с правилами, установленными настоящими договорами;

—установление специальных режимов внешнеэкономической деятельности на территории Украины соответственно статям 24, 25 Закона Украины "О внешнеэкономической деятельности" [3].

—утверждение списков товаров, экспорт и импорт которых подлежит лицензированию или запрещается в соответствии с статьями 16, 17 этого Закона.

Во-вторых, в каждой стране есть высший исполнительный орган, который:

—издает распоряжения на основе принятых законов о развитии ВЭД;

—контролирует выполнение этих законов;

—обеспечивает рациональное использование средств, выделенных на развитие ВЭД. В Украине таким органом является Кабинет Министров.

К компетенции Кабинета Министров Украины относятся:

—принятие мер к осуществлению внешнеэкономической политики Украины соответственно Законам Украины;

—осуществление координации деятельности министерств, государственных

комитетов и ведомств Украины по регулированию внешнеэкономической деятельности: координация работы торговых представительств Украины в иностранных государствах;

—принятие нормативных актов управления по вопросам внешнеэкономической деятельности в случаях, предусмотренных законами Украины;

—проведение переговоров и заключение международных договоров Украины по вопросам внешнеэкономической деятельности, предусмотренных законами Украины о международных договорах Украины;

—обеспечение выполнения международных договоров Украины по вопросам внешнеэкономической деятельности всеми государственными органами управления, подчиненными Кабинету Министров Украины;

—соответственно своей компетенции, внесение на рассмотрение Верховной Рады Украины предложений о системе министерств, государственных комитетов и ведомств — органов оперативного государственного регулирования ВЭД, полномочия которых не могут быть высшими, чем полномочия Кабинета Министров Украины, которые он имеет в соответствии с законами Украины;

—осуществление мероприятий по обеспечению рационального использования средств Государственного валютного фонда Украины;

—обеспечение выполнения решений Совета Безопасности Организации Объединенных Наций по вопросам внешнеэкономической деятельности.

В-третьих, наибольшее влияние на регулирование и развитие ВЭД осуществляют министерства, которые непосредственно занимаются экономическими связями с зарубежными странами и вопросами реализации государственной внешнеэкономической политики. В Украине — это Министерство экономики и по вопросам европейской интеграции, как центральный орган исполнительной власти по вопросам экономической политики. Это министерство:

—обеспечивает проведение единой внешнеэкономической политики при осуществлении субъектами внешнеэкономической деятельности выхода на внешний рынок, координацию этой деятельности, в том числе, соответственно международным договорам Украины;

—осуществляет контроль за соблюдением всеми субъектами ВЭД действующих законов Украины и международных договоров;

—осуществляет мероприятия нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности;

—проводит антидемпинговые и антисубсидиционные и специальные расследования в порядке, определенном законами Украины;

—выполняет другие функции соответственно законам Украины и Положения о центральном органе исполнительной власти по вопросам экономической политики.

В рамках Министерства экономики и по вопросам европейской интеграции регулированием ВЭД непосредственно занимается 4 департамента.

1. Департамент государственной политики в сфере внешней торговли, который включает в себя три управления:

—Управление внешней политики;

—Управление мониторинга внешней торговли;

—Управление таможенно-тарифной политики и защиты внутреннего рынка.

2. Департамент международного торгово-экономического сотрудничества, насчитывает 5 управлений:

—Управление многостороннего экономического сотрудничества;

—Управление иностранных представительств;

—Управление торгово-экономических связей со странами Европы, США, Канады:

—Управление торгово-экономических связей со странами Азии, Тихоокеанского региона, Африки и Латинской Америки;

—Управление торгово-экономических связей с странами СНГ.

3. Департамент торговых ограничений и контроля за внешнеэкономической деятельностью, который насчитывает 3 управления:

—Управление таможенного регулирования и контрактного учета;

—Управление контроля за внешнеэкономической деятельностью;

—Управление торговых ограничений и недобросовестной конкуренции.

4. Департамент международного развития и европейской интеграции, который насчитывает 5 управлений:

—Управление международного кредитного сотрудничества;

—Управление Европейской и атлантической интеграции;

—Управление двустороннего сотрудничества в области координации международной технической помощи;

—Управление сотрудничества с ЕС и многостороннего сотрудничества в области координации международной технической помощи;

—Управление международных инвестиционных программ и проектов.

В-четвертых, в регулировании ВЭД, в разработке и реализации внешнеэкономической политики в странах мира принимают участие и другие министерства и государственные структуры, например, Национальный банк, Министерство сельского хозяйства (или агропромышленности). Министерство обороны (если страна принимает участие в экспортно-импортных поставках оружия), структуры таможни и т.д.

Национальный банк страны регулирует курс национальной валюты Украины к денежным единицам других государств, осуществляет учет и расчеты по предоставленным и полученным кредитам и займам, выполняет другие функции, которые непосредственное влияют на регулирование внешнеторгового обращения.

Государственная таможенная служба страны осуществляет таможенный контроль в Украине в соответствии с действующими законами Украины [4].

Антимонопольный комитет страны осуществляет контроль за соблюдением субъектами внешнеэкономической деятельности антимонопольного законодательства.

Межведомственная комиссия по международной торговле осуществляет оперативное государственное регулирование ВЭД в Украине, принимает решения о нарушение и проведении антидемпинговых, антисубсидийных или специальных расследований и применение соответственно антидемпинговых, компенсационных или специальных мер.

В-пятых, развитию и регулированию ВЭД оказывают содействие, разнообразные негосударственные и полугосударственные организации. Это торгово-промышленные палаты, союзы предпринимателей, объединения экспортеров импортеров, инвестиционные фонды и т.д.

Соответственно Закону Украины "О торгово-промышленных палатах в Украине" торгово-промышленная палата является негосударственной неприбыльной самоуправляющейся организацией, которая объединяет юридические лица, которые созданы и действуют соответственно законодательству Украины, зарегистрированных как предприниматели, и их объединения [5]. Торгово-промышленная палата является юридическим лицом. Она создается с целью содействия развития народного хозяйства и национальной экономики, его интеграции в мировую хозяйственную систему, формированию современных промышленной, финансовой и торговой инфраструктур, созданию благоприятных условий для предпринимательской деятельности, всестороннему развитию всех видов предпринимательства, незапрещенных законодательством Украины, научно-технических и торговых связей между украинскими предпринимателями и предпринимателями зарубежных стран.

Задачами торгово-промышленных палат являются:

—содействие развитию внешнеэкономических связей, экспорту украинских товаров и услуг, представлению практической помощи предпринимателям в проведении торгово-экономических операций на внутреннем и внешнем рынках, освоению новых форм сотрудничества;

—представление интересов членов палаты по вопросам хозяйственной деятельности как в Украине, так и за ее пределами;

—организация взаимодействия между субъектами предпринимательской деятельности, координация их взаимоотношений с государством в лице их органов;

—участие в организации на территории Украины и за его границей профессионального обучения и стажировки специалистов — граждан Украины по вопросам предпринимательства, развития конкуренции, а также в разработке и реализа-

ции государственных и межгосударственных программ в этой области;

—предоставление справочных информационных услуг, основных сведений, не являющихся коммерческой тайной, о деятельности украинских предпринимателей и предпринимателей зарубежных стран в соответствии с национальным законодательством;

—содействие в организации инфраструктуры обслуживания предпринимательства;

—предоставление услуг для осуществления коммерческой деятельности иностранным фирмам и организациям;

—установление и развитие связей с иностранными предпринимателями, а также с организациями, которые объединяют или представляют их участие в работе международных неправительственных организаций и других общих организаций и т.д.

В каждом государстве функционируют те или иные органы местного (регионального) управления ВЭД.

В современных условиях ход экономической реформы в Украине характеризуется тем, что центр тяготения переносится на места, то есть в регионы. Все больше расширяются права регионов в решении социально-экономических проблем, учитывая внешнюю сферу. На региональном уровне, так же как и на государственном, происходит становление системы управления вообще и внешнеэкономической деятельности в частности.

К органам местного управления ВЭД в Украине относятся:

—местные Совета народных депутатов Украины и их исполнительные и распорядительные органы;

—территориальные подразделения (отделения) органов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности Украины. [3]

Компетенция местных Советов, их исполнительных и распорядительных органов определяется Законом Украины "О внешнеэкономической деятельности" Про местные Советы народных депутатов Украины и место самоуправления и др. Нормативные акты местных Советов народных депутатов Украины и подчинен-

ных им исполнительных и распорядительных органов относительно регулирования ВЭД принимаются только в рамках, предусмотренных законами Украины.

В данное время основным органом управления ВЭД на местном уровне является Управление внешних отношений и внешнеэкономической деятельности областной, Киевской и Севастопольской городской государственной администрации. Подобное Управление в регионах является органом государственной исполнительной власти. Оно создается в составе областной (городской) государственной администрации с целью выполнения ее полномочий в сфере международных отношений и сотрудничества, внешнеэкономических связей и иностранной инвестиционной деятельности. Управление подчиняется областной (городской в Киеве и Севастополе) государственной администрации, Министерству экономики и по вопросам европейской интеграции, Министерству иностранных дел Украины и областному Совету народных депутатов в границах делегированных полномочий.

Основными задачами данного Управления являются:

—формирование и реализация на областном (городском) уровне единой государственной политики в сфере международных отношений и сотрудничества, внешнеэкономических связей и иностранной инвестиционной деятельности:

—содействие развития международного сотрудничества в области экономики, защиты прав человека, борьбы с терроризмом, экономической безопасности, здравоохранения, науки, образования, культуры, туризма, физкультуры и спорта;

—участие в составлении соглашений с иностранными партнерами при сотрудничестве в границах компетенции, определенной законом;

—содействие активизации внешнеэкономической деятельности предприятий и организаций, размешенных на территории области (города), независимо от форм собственности;

—содействие развитию экспортного потенциала области (города);

—содействие созданию надлежащих условий для организации торговли;

—содействие деятельности местных органов и пограничных служб для их надлежащего функционирования;

—внесение в учредительном порядке в соответствующие органы предложе-

ний по привлечению иностранных инвестиций для развития экономического потенциала области (города).

Управление в соответствии с возложенных на него задач выполняет целый ряд конкретных функций, направленных на активизацию и повышение эффективности ВЭД в области (городе) и более полное его использование для социально-экономического развития региона и страны в целом.

В Донецкой области таким органом является Управления внешних отношений и внешнеэкономической деятельности Донецкой областной государственной администрации.

В регулировании ВЭД и содействии ее развития в Донецкой области принимают участие также Донецкая торгово-промышленная палата, Донбасская таможня, Донецкий антимонопольный комитет, Агентство регионального развитиия Донбасса, Совет по свободным экономическим зонам и территорий приоритетного развития и прочие подразделения органов государственного и негосударственного регулирования ВЭД в Украине.

1.4 Механизм государственного регулирования внешнеэкономической деятельности

Управление ВЭД на предприятии во многом зависит от того, какие условия будут созданы в стране для развития его деятельности во внешней сфере, от роли государства в регулировании и поддержки развития ВЭД на национальном уровне.

Во всех странах без исключения, а в особенности в государствах с переходной экономикой, где экономические отношения нестабильные, государственное вмешательство в развитие ВЭД является объективной необходимостью. Это связано, главным образом, с целью защиты национальных интересов при осуществлении ВЭД, более полного использования ВЭД как фактора экономического роста.

В период до перестройки экономика страны носила закрытый характер. Управление экономикой (в том числе ВЭД) строилось на монополии государства и преимущественно на административных методах управления. В таких условиях непосредственный производитель не был заинтересован в развитии экспортной деятельности. Прямые связи между производителями и потребителями отсутствовали. Не было четкой концепции ВЭД, которая бы отображала ее цель, приоритеты и методы их достижения.

В условиях рыночных отношений (перехода к ним) характер влияния государства на экономику страны, в т.ч. ВЭД, коренным образом изменяется. Это влияние приобретает форму государственного регулирования, которое означает создание соответствующих условий, которые будут оказывать содействие эффективному развитию экономики страны в целом и его составных частей.

Таким образом, государственное регулирование ВЭД предприятия в условиях перехода к рыночной экономике должно состоять в создании условий и содействии развития его связей с зарубежными партнерами.

Основой регулирования деятельности предприятий Украины на внешних рынках является Закон "О внешнеэкономической деятельности". Кроме того, в соответствующих сферах регулирующую роль играют и другие Законы Украины:

- "О защите иностранных инвестиций в Украине" (10.09.91);
- "О действии международных договоров на территории Украины" (10.12.91);
- "Об иностранных инвестициях" (13.03.92);
- "О государственной программе поощрения иностранных инвестиций в Украине" (17.12.93);
- "Про международный коммерческий арбитраж" (24.02.94);
- "О режиме иностранного инвестирования" (19.03.96) и т.п..

Следует учитывать регулирующую роль других законов Украины, которыми предусмотрена степень управления внешнеэкономической деятельностью в конкретных ее видах и направлениях. В частности, ст. 41 Закона Украины "О ценных бумагах и фондовой бирже" предусматривает, что в случае расхождения положений этого Закона и правил международного договора действует последний. По-

добную ст. 22 содержит и Закон Украины "Об инвестиционной деятельности" (18.09.91). Ст. 19 этого Закона содержит положения о защите иностранных инвестиций.

Кроме Законов Украины, важное значение в регулировании ВЭД играют Указы Президента Украины. Среди них:

- "О мерах по предупреждению экспорта товаров происхождением из Украины по ценам, которые могут рассматриваться как демпинговые, и урегулирования торговых споров" от 25.07.94;

- "О мероприятиях осуществления единой государственной политики регулирования импорта" от 21.09.94;

- "Об использование Международных правил интерпретации коммерческих сроков" от 04.10.94 и т.п.

И наконец, существуют нормативные решения Кабинета Министров Украины, Министерства экономики Украины и по вопросам европейской интеграции, других министерств и ведомств, которые регулируют отдельные вопросы тарифного и нетарифного характера.

Государственное регулирование представляет собой систему мероприятий законодательного, исполнительного и контролирующего характера, призванных совершенствовать ВЭД в интересах национальной экономики.

Государственное регулирование ВЭД осуществляется методом разработки и реализации государственной внешнеэкономической политики. В современных условиях внешнеэкономическая политика — это система мероприятий, направленных на наиболее благоприятное развитие экономических, научно-технических, производственных связей с зарубежными странами, углубления и расширения участия в международном разделении труда с целью решения стратегических задач социально-экономического развития страны.

Внешнеэкономическая политика — составная часть внутренней экономической политики государства. Конечно, решение общих задач внешнеэкономической политики в каждой стране имеет свои специфические особенности.

Основные составляющие внешнеэкономической политики Украины:

—внешнеторговая политика;

—инвестиционная политика;

—политика научно-технического сотрудничества;

—валютно-финансовая политика;

—политика миграции рабочей силы и др.

Каждое из направлений внешнеэкономической политики решает проблемы с учетом этапа развития страны и современных тенденций развития мирового хозяйства.

Регулирование ВЭД в Украине осуществляется с учетом следующих целей:

—обеспечение сбалансированности экономики и равновесия внутреннего рынка страны:

—стимулирование прогрессивных рыночных структурных изменений в экономике;

—создание благоприятных условий для вхождения экономики Украины в систему международного разделения труда, международной экономической интеграции, прежде всего, интеграции в Европейский Союз.

Ныне Украина вступает в новый, второй этап своего развития. Стратегическую задачу второго этапа системной трансформации общества можно сформировать таким образом: Украина должна не декларативно, а фактически стать современным европейским государством, которое бы синтезировало лучшие национальные традиции и шло в ногу с европейскими и мировыми процессами, адекватно и эффективно отвечало на вызовы глобализации [1].

Это чрезвычайно важно для украинского общества. Задача имеет такие главные составляющие:

1) приближение к мировым, прежде всего, европейским стандартам жизни;

2) углубление демократических преобразований, формирование институтов развитого гражданского общества;

3) внедрение эффективных механизмов сохранения и укрепления физического и духовного здоровья нации, приумножение ее интеллектуального потенциала;

4) создание условий для реальной и ориентированной на национальные интересы консолидации украинского общества;

5) реализация задач интеграции Украины в европейские структуры;

6) гарантирование безопасности и защиты государства и граждан.

Непосредственно в области ВЭД государственное регулирование должно обеспечить:

— защиту экономических интересов Украины и законных интересов субъектов ВЭД;

— создание равных возможностей для субъектов ВЭД с целью развития всех видов предпринимательской деятельности, независимо от форм собственности;

— развитие конкуренции и ликвидацию монополии [3].

Существует два основных направления внешнеторговой политики:

- политика свободной торговли;
- протекционизм.

Политика свободной торговли — государство воздерживается от непосредственного воздействия на внешнюю торговлю. Эта политика обеспечивает максимальную свободу для действия рыночных сил в стремлении получить наибольшие выгоды от международного экономического обмена. Положительные политические последствия связаны с усиливающейся взаимозависимостью государств. Политика свободной торговли дает преимущества более развитым странам, хотя в чистом виде не применялась.

Протекционизм — государственная политика, направленная на защиту отечественной экономики от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов регулирования торговли.

Положительные стороны протекционизма:

- ограничение иностранной конкуренции с целью не допустить формирования неэффективной для данной страны экономической структуры;
- обеспечение развития определенных отраслей производства, когда в других странах они уже более развиты;

- сокращение безработицы.

Однако устранение иностранной конкуренции может привести к застою, так как ослабляется заинтересованность отечественных предпринимателей в повышении технического уровня и эффективности производства.

Крайняя форма протекционизма — экономическая автаркия — означает стремление страны ограничить импорт только теми товарами, которые в данной стране производиться не могут, а экспорт допускается в той мере, в которой он обеспечивает необходимый импорт.

Выделяют несколько форм протекционизма:

- селективный — против отдельных стран либо товаров;
- коллективный — объединения стран против других государств, в них не входящих;
- отраслевой — защита определенных отраслей;
- скрытый — осуществляется методами внутренней экономической политики.

Инструменты государственного регулирования внешней торговли подразделяются на тарифные и нетарифные.

Тарифные методы — методы, основанные на использовании таможенных тарифов.

Нетарифные — все остальные.

Нетарифные методы регулирования имеют ряд преимуществ по сравнению с тарифными методами. Основа преимущества — ограниченная возможность тарифного регулирования, однообразность данной системы. Система же нетарифных барьеров достаточно разветвлена, благодаря чему достигается большая эффективность.

Главная задача государства в области внешней торговли — поддержать экспортеров, сделать их более конкурентными на мировом рынке и ограничить импорт, уменьшив конкурентоспособность иностранных товаров на внутреннем рынке.

Меры по регулированию внешней торговли можно разделить на следующие категории:

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.

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.

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.

Количественные ограничения экспорта и импорта

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

Контингентирование (квоты) — регулирование внешнеэкономической деятельности путем ограничения ввоза/вывоза иностранных или отечественных товаров определенным количеством или суммой на установленный период времени.

Эмбарго — полный запрет ввоза иностранных товаров на внутренний рынок.

В мировой практике устанавливается запрет на квоты на промышленную продукцию. Разрешаются квоты на сельскохозяйственную продукцию и некото-

рые другие товары (например, текстиль, иногда готовую продукцию, если неограниченный ввоз иностранных товаров может нанести ущерб национальным отраслям). Квоты делятся на:

— *глобальные* — на определенный период времени устанавливается лимит на количество или стоимость товара, который можно импортировать / экспортировать вне зависимости от страны импортера / экспортера. Используется редко, поскольку существует опасность потерять рынки импортеров;

индивидуальные — устанавливается в рамках глобальной квоты; существует распределение, учитывающее доли импортеров в предыдущем году или обязательство покупать определенное количество товаров (на основе двусторонних соглашений). Чаще всего индивидуальные квоты носят сезонный характер, т. е. вводятся на определенный промежуток времени (например, в осенние периоды, когда реализуется продукция нового урожая). Экономические последствия — ограничение предложения, увеличение роста доходов национального производителя.

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.

Лицензирование может быть как составной частью квотирования, так и самостоятельным инструментом регулирования. Тогда, в первом случае — это всего лишь документ, который подтверждает право ввоза/вывоза товара в пределах получения какой-либо квоты; во втором случае существует определенный ряд форм лицензирования:

— индивидуальная лицензия — разовое разрешение на импорт/экспорт товара. Выдается государственным органом власти импортеру/экспортеру, является именной (указано юридическое лицо);

— открытая индивидуальная лицензия — разрешение на импорт/экспорт товара без ограничения количества;

— генеральная лицензия — постоянно действующее разрешение на им-

порт/экспорт товара без ограничений как по количеству, так и по времени; лицензия является безличной;

— автоматическая лицензия — разрешение, выдаваемое немедленно после заявки на импорт/экспорт товара (упрощенная форма получения лицензии).

Квотная рента — специфический доход при введении квоты, проистекающий из искусственного повышения цены. Его получает обладатель права ввоза товара на внутренний рынок (на внешнем рынке товары покупаются по P_w, а продаются на внутреннем по РД Ее получателями могут быть различные субъекты в зависимости от порядка предоставления лицензии:

— аукцион — продажа лицензий на конкурсной основе (цена, как правило, равна квотной ренте, идет государству);

— бесплатная передача — рента идет национальному субъекту — импортеру;

— передача лицензии стране-производителю — добровольное количественное ограничение экспорта, принятое в рамках официального межправительственного или неофициального соглашения об установлении льгот.

Сходство в применение квот и тарифов состоит в том, что:

- цена на импортные товары возрастает;
- доходы национальных производителей возрастают.

Различие — в случае введения тарифа импортер не ограничен количеством ввозимого товара, т. е. мерилом для него является экономическая целесообразность ввоза товаров.

Государственные субсидии и финансовые льготы.

Субсидии — денежная выплата правительством национальным производителям с целью их поддержки и дискриминации импорта.

Субсидии по характеру выплат делятся на:

- прямые — непосредственные выплаты экспортеру после совершения им операции в размере разницы издержек и полученного им дохода (дотации производителю при выходе на внешний рынок). Запрещены ВТО, поскольку их применение достаточно очевидно для торговых партнеров и может вызвать ответ-

ные меры;

– косвенные (скрытые) — предоставление экспортерам льгот по уплате налогов, возврат импортных пошлин, льготные условия страхования, помощь в структурной перестройке и т. д.

Субсидии предоставляются как производителям товаров, конкурирующих с импортом, так и производителям экспортных товаров.

Экспортные субсидии — нетарифный метод регулирования, представляющий бюджетные выплаты экспортерам, дающий им возможность продавать товар на иностранном рынке по более низкой цене, чем на внутреннем.

Таблица 1 – Классификация инструментов торговой политики

Методы		Инструмент торговой Политики	Регулирует преимущественно	
Тарифные		Таможенные пошлины		импорт
		Тарифная квота		импорт
Нетарифные	количественные	Квотирование		импорт
		Лицензирование	экспорт	
		«Добровольные ограничения»	экспорт	импорт
	скрытые	Государственные закупки		импорт
		Требование о содержании местных компонентов		импорт
		Технические барьеры		импорт
		Налоги и сборы		импорт

	финансовые	Субсидии	экспорт	
		Кредитование	экспорт	
		Демпинг	экспорт	

Импортный депозит

Импортный депозит — своеобразный залог в денежной форме, который импортер должен внести в банк перед закупкой партии иностранного товара. Размер этого залога, срок, валюта фиксируются в каждом государстве законодательно. Это своеобразный кредит, который импортер дает государству, но не получает за него проценты; через некоторое время средства возвращаются импортеру, в итоге издержки импортера растут.

Государственная система размещения заказов

Государственная система размещения заказов — покупка государственными предприятиями товаров, произведенных национальными производителями, даже несмотря на то, что эти товары могут быть дороже импортных.

Валютное регулирование:

- внешние валютные ограничения (например, клиринг — торговля между странами на основе взаимозачетов);
- ограничения, связанные с приобретением и продажей валюты;
- механизм дифференцирования валютных коэффициентов (установление различного курса для определенных торговых сделок);
- девальвация — понижение курса национальной валюты;
- ревальвация — повышение курса национальной валюты.

Монополия государства

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

Технические барьеры

Технические барьеры – ограничения, возникающие в силу того, что национальные технические, административные и другие нормы и правила построены

так, чтобы создать барьер на пути иностранного товара (например, стандарты, аттестация, проверка качества товара и т. д.).

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 о тарифах и торговле (ГАТТ).

1.5 Государственная регистрация и отчетность субъектов внешнеэкономической деятельности

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 (Общеукраинский 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 государствен-

ной регистрации в 10- дневный срок сообщаются в Министерство финансов и Министерство статистики Украины.

Для государственной регистрации субъектам предпринимательства в соответствующую госадминистрацию предоставляются:

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 (Общеукраинскому 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 зако-

нодательством 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, 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.

Согласно Порядку ведения учета субъектов внешнеэкономической деятельности в таможенных органах, утвержденному приказом Государственного тамо-

женного комитета Украины от 31.05.96 г. № 237(далее — Порядок № 237), для осуществления внешнеэкономической деятельности, в частности таможенного оформления товаров, субъекту хозяйствования необходимо встать на учет в таможенном органе по месту своей государственной регистрации.

Для постановки на учет в таможенных органах субъект ВЭД подает на таможню оригиналы и копни (как правило, две) следующих документов:

1) учредительных документов (с нотариально заверенными копиями):

—решения собственника имущества или уполномоченного им органа о создании субъекта предпринимательской деятельности (если владельцев или уполномоченных органов два и более — таким решением является учредительный договор);

—устава предприятия (если согласно законодательству он необходим для организационной формы субъекта предпринимательства);

2)свидетельства о государственной регистрации СПД, свидетельства о регистрации представительства иностранного субъекта хозяйственной деятельности в Украине (с нотариально заверенными копиями);

3)свидетельства о регистрации субъекта хозяйствования в качестве плательщика НДС (или заявление, подписанное руководителем, главным бухгалтером и заверенное печатью предприятия о том, что субъект хозяйствования не подлежит включению в Реестр плательщиков НДС);

4) справки органов статистики о занесении юридического лица — СПД в Единый государственный реестр предприятий и организаций Украины и присвоении кодов территории и кодов формы собственности;

5) справки уполномоченного банка о наличии расчетного (гривневого) и валютного счетов, с указанием Ф.И.О. главного бухгалтера предприятия, номеров телефонов предприятия;

6) приказа по предприятию о назначении работников, ответственных за работу с таможней, с указанием их Ф.И.О., паспортных данных, образцов подписей;

7) справки об отсутствии за пределами Украины валютных ценностей и имущества или справки о проведении декларирования валютных ценностей, до-

ходов и имущества, которые принадлежат резиденту Украины и находятся за ее пределами;

8) документа, подтверждающего право собственности субъекта хозяйствования на его юридический адрес (в случае аренды документ должен быть заверен арендодателем);

9) карточки с образцами подписей руководителя и главного бухгалтера и образцами печати субъекта хозяйствования.

К вышеперечисленным документам прилагаются два экземпляра учетной карточки субъекта внешнеэкономической деятельности установленного образца, заполненные субъектом ВЭД.

Учетная карточка заполняется с использованием ЭВМ или печатной машинки. Карточки, заполненные от руки, или с исправлениями к учету не принимаются.

Если таможенному органу подается неполный комплект документов или поданные документы содержат недостоверные данные, субъекту ВЭД может быть отказано в постановке на учет в таможенном органе. Ответственность за достоверность заявленных в учетной карточке сведений несет руководитель предприятия, на которое оформлена карточка.

После представления соответствующих документов работник таможни сверяет копии с оригиналами поданных документов, заверяет оба экземпляра учетной карточки субъекта внешнеэкономической деятельности личной номерной печатью, один экземпляр которой остается у таможни вместе с копиями поданных на учет документов, а второй — выдается на руки заявителю вместе с оригиналами поданных документов как свидетельство об учете в таможенных органах. При этом субъекту ВЭД присваивается учетный номер, который заносится в оба экземпляра учетной карточки.

Учетная карточка субъекта ВЭД регистрируется в специальном журнале.

Средствами электронно-вычислительной техники данные о субъекте ВЭД заносятся в электронную базу данных таможни, которые из нее передаются в терри-

ториальное информационно-аналитическое таможенное управление Государственного таможенного комитета Украины.

2 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

2.1 Стратегия и выбор профиля внешнеэкономической деятельности на предприятии

Внешнеэкономическая деятельность фирмы включает такие основные направления:

- выход на внешний рынок;
- экспортно-импортные поставки товаров, услуг и капитала;
- валютно-финансовые и кредитные операции;
- создание и участие в деятельности совместных предприятий;
- международный маркетинг;
- мониторинг национальной экономической политики и экономики мирохозяйственных связей.

Рыночная стратегия фирмы предусматривает сопоставления всех альтернативных вариантов в сфере внешнеэкономической деятельности и обоснование оптимального решения.

Процесс выработки рыночной стратегии фирмы охватывает такие этапы:

I. Анализ всех сторон внешнеэкономической деятельности фирмы. При этом необходимо:

а) анализировать положение фирмы на рынке с теми товарами и услугами, которые фирма выпускает в данный момент;

б) изучать деятельность фирмы из позиций потребителя товаров и услуг фирмы;

в) анализировать деятельность фирмы из позиций рынка.

II. Анализ рынка будущего (анализ спроса и предложения). Фирме важно определить, которым будет рынок в ближайшем будущем, в каком направлении этот рынок будет развиваться и чего ждут потребители от фирмы в будущем. При этом необходимо:

а) сопоставить положение фирмы с емкостью будущего рынка;

б) проанализировать колебание конъюнктуры рынка.

III. Анализ возможностей фирмы:

а) анализ ожидаемого увеличения объема внешнеэкономической деятельности;

б) анализ перемещения фирмы на другие рынки;

в) анализ деятельности в новой среде и прекращение деятельности в старой сфере.

IV. Анализ бюджетно-налоговой политики:

а) бюджетно-налоговая политика внутри страны и ее влияние на фирму;

б) бюджетно-налоговая политика за рубежом и его влияние на фирму.

V. Влияние тенденций в мировой экономике:

а) анализ мирового рынка ссудного капитала;

б) анализ внешнеторговой политики разных стран.

VI. Разработка долгосрочной стратегии внешнеэкономической деятельности фирмы:

а) формулирование глобальной долгосрочной цели внешнеэкономической деятельности;

б) формулирования вариантов достижения целей внешнеэкономической деятельности;

в) декомпозиция глобальной цели на подъем;

г) сравнение вариантов достижения целей внешнеэкономической деятельности.

Стремления получить прибыль большую, чем внутри страны, побуждает фирмы выходить на международный рынок. Несмотря на присутствие фактора неопределенности в новой среде (новые конкуренты, непостоянная рыночная

конъюнктура, колебания валютных курсов, политическая нестабильность и др.), предприятие стремится наращивать свое присутствие на мировом рынке.

Ощутив на себе недостатки первых, скорее спонтанных и импульсивных, действий, предприятие начинает применять стратегическое планирование. Успешное его использования дает возможность фирме достичь эффективной предпринимательской деятельности на внешнем рынке.

Планирование рыночной стратегии осуществляется фирмой на трех разных уровнях:

Глобальный уровень. Планирование здесь осуществляется в наиболее долгосрочном аспекте, определяются важные для предприятия цели, которые воспринимаются как единое целое;

Стратегический уровень. Планирование осуществляется на уровне руководства предприятия и дает представление о долго- и среднесрочных вариантах развития;

Фактический уровень. В этом случае планирование сосредоточивается на определении конкретных мероприятий, необходимых для решения вопросов эффективного использования имеющихся ресурсов при реализации глобальных целей на тех рынках, где действует фирма.

Планирование стратегии фирмы имеет целью, прежде всего, предупредить неблагоприятное влияние внешних факторов. Важнейшей его функцией является прогнозирования будущего. Определяя желательные и возможные ориентиры своей будущей деятельности на мировом рынке, фирма уменьшает возможность непредвиденного действия основных факторов, которые действуют на мировом рынке.

Сложность экономических явлений и процессов в мировом хозяйстве и усиления влияния внешних факторов на предприятие делают стратегическое планирование обязательным условием хозяйственной деятельности. Вдобавок, потребность во взвешенной, эффективной политике и предвидении хода внешнеэкономической деятельности фирмы возрастает с увеличением количества рынков, где она осуществляет свою коммерческую деятельность.

Простое и ясное определение целей представляет собой важную предпосылку успешного выхода на внешние рынки, равно как и точная оценка имеющихся ресурсов. Очень часто возможности, которые появляются на внешних рынках, не согласовываются ни с целями, ни с ресурсами. Рынок может обещать привлекательные прибыли в краткосрочном периоде, но иметь неустойчивые перспективы в долгосрочном. Таким образом, очень важно достаточно ясно определить цели, чтобы не допустить втягивания предприятия в проигрышные ситуации.

После этого приоритет следует отдать сопоставлению потребностей и имеющихся ресурсов. Прежде всего, необходимо, чтобы рабочие предприятия были непосредственно заинтересованы в участии в международной деятельности. Только тогда они смогут преодолеть обычные схемы использования ресурсов, "нажитых" в предыдущие года хозяйствования.

Случайные решения могут оказаться удачными, тем не менее лишь постоянное и целенаправленное планирования даст возможность достичь оптимальной отдачи от инвестиций.

Поведение управленческого персонала в условиях внешнеэкономической экспансии предприятия можно подать в виде схемы ЭПРГ (этноцентризм, полицентризм, регионоцентризм, геоцентризм).

Этноцентризм. Этноцентрическое предприятие рассматривает свое международное развитие как вторичное относительно "внутренней экспансии", а внешний рынок - как "поглотитель" излишков продукции. Предприятие склонно к централизации основных маркетинговых решений и имеет тенденцию воссоздавать на внешних рынках политику и процедуры, используемые сначала на внутреннем рынке.

Полицентризм. Предприятие признает важность специфических факторов, которые влияют на его международную деятельность, а также влияние этой деятельности на оборот капитала и рентабельность. Для полной гарантии наилучшего учета названных факторов допускается высокая степень автономии, даже независимости, чтобы для каждой страны выработать свою политику. Таким образом, маркетинг осуществляется на территориальной основе и акцент делается не

столько на нынешнем или долгосрочном сходстве рынков, сколько на различии между ними.

Регионоцентризм и геоцентризм. Эти два понятия означают определенную степень зрелости в восприятии предприятием своей международной активности. Регионоцентризм рассматривает мир как совокупность рынков, которые имеют некоторые общие характеристики. Геоцентризм трактует мир как единый рынок.

Эти два подхода дают возможность осуществлять политику, которая объединяет общие условия рынка с особенностями его конкретного освоения. Некоторые решения принимаются для мирового рынка в целом - единая марка продукции, общая тональность рекламы, тогда как другие решения касаются регионов (специальный ассортимент, сбытовые сети, политика цен и др.). Именно на этих двух стадиях можно определить эффективную стандартизацию процедур и применить разработанную плановую стратегию и поведение в отдельных сегментах мирового рынка.

Таким образом, планирование стратегии фирмы не является следствием лишь сложных ситуаций на рынке и в управлении. Оно определяется, прежде всего, заинтересованностью фирмы во внешнеэкономической деятельности.

Планирование рыночной стратегии зависит также от уровня интернационализации предприятия. Предприятие-новичок, прежде всего, стремится выбрать наиболее адекватный рынку товар и установить оптимальную цену. Опытное же предприятие преимущественно проявляет заботу о решение на внешнем рынке проблем равновесия используемых ресурсов, запуска или снятия с производства продукции, распространения на рынках своей продукции или выхода с них. В обоих случаях необходимо обращаться к формализованным процедурам планирования - его фазам.

Процесс планирования стратегии фирмы состоит из следующих фаз:

Фаза анализа и выбора рынков в зависимости от целей и ресурсов предприятия. Какой бы не была степень вовлечения во внешнеэкономические связи, предприятие должно постоянно стремиться поддерживать устойчивое соответствие между имеющимся опытом, производимыми товарами, своей культурой, своими

целями и характеристиками разных рынков. С этой целью важно определить критерии выбора, такие как минимальный потенциал, вероятный период окупаемости инвестиций, определенный уровень текущей прибыли и т.п.. Принятые меры оказываются эффективными только в том случае, если по мере освоения внешних рынков поддерживаются постоянные усилия относительно получения информации и контроля за реализацией проектов. Эти усилия дают возможность предприятию располагать необходимыми сведениями для точного оценивания потенциала, рисков и возможностей, адаптации предложения и для коммерческих решений о начале компании на данном рынке.

Фаза адаптации предложения. Цель этой стратегической фазы - измерение степени адаптации разных элементов - товара, цены, системы сбыта, коммуникации для определения надлежащего объема предложения. Одна из проблем касается культурной среды предложенного продукта: измерение этого феномена идентификации, способа потребления, частоты покупок и т.д.

Тщательно изучаются также существенные отличия между странами в сфере сбыта, в политике цен и кредита, в сфере коммуникаций, включая средства массовой информации, содержание и природу сообщений, затраты на рекламные кампании.

На протяжении этой фазы предприятие должно иметь возможность оценить осуществимость предложений и затраты на их адаптацию к специфическим условиям рынка, что даст возможность одновременно вторично выбрать рынок.

Фаза разработки плана маркетинга. Достигнутые результаты дают возможность разработать план, адаптированный к рынку, который уточняет, что необходимо делать, как, каким образом и в какие сроки.

Вопрос о затратах и средствах становится центральным, поскольку он определяет успех или неуспех плана. Бюджетный дефицит или перебои в снабжении будут серьезно сказываться на эффективности внешнеэкономических действий.

Фаза реализации и контроля. Реализация коммерческого плана во внешнеэкономической сфере не ограничивается просто принятием положительного решения. Важно осуществлять мониторинг и контроль, чтобы обосновать предпри-

нимаемые усилия и как можно раньше обнаружить возможное отклонение от планов освоения рынка. А для этого нужно иметь не только довольно четко определенные приоритеты, а и сохранять достигнутую дистанцию относительно текущих действий для оценки перекосов и выработки корректирующих решений.

Процесс стратегического планирования представляет собой замкнутую систему, функционирование которой связано с выполнением двух условий: наблюдение и обеспечение гибкости. Систематическое наблюдение дает возможность измерять результаты и своевременно обнаруживать отклонение; обеспечение гибкости дает возможность осуществлять соответствующие корректировки. Следовательно, предприятие должно стремиться выполнять оба эти условия.

Общий стратегический план фирмы формируется на основе ее стратегической маркетинговой программы путем наращивания на нем финансово- экономической, технической и организационной составляющих.

Рыночная ситуация непрерывно изменяется, поэтому постоянно существует необходимость корректировки стратегического плана, то есть фирма всегда должна иметь стратегическую маркетинговую программу на последующие три-пять лет.

Структура стратегической маркетинговой программы состоит из трех взаимозависимых блоков: целей фирмы стратегии развития хозяйственного портфеля фирмы и стратегии роста фирмы.

Цели фирмы

Независимо от установленного срока получения результата различают цели краткосрочные (результат можно ожидать в ближайшем будущем), среднесрочные и долгосрочные (результат можно ожидать в перспективе через пять и больше лет). Стратегическая маркетинговая программа фирмы направлена преимущественно на среднесрочные и долгосрочные цели.

Целей у фирмы может быть много, поэтому необходимо их ранжировать, то есть выделять главную цель и цели, которые определяются ею. Для достижения главной цели определяются цели второго уровня, для их достижения - цели треть-

его уровня; могут быть также промежуточные цели, подцели. В конечном итоге получается дерево целей фирмы.

При построении дерева целей руководствуются тремя принципами.

1. Построение по временным интервалам, когда главной есть глобальная долгосрочная цель, которая определяет другие долгосрочные цели, которые, в свою очередь, называют среднесрочные цели, а затем определяют и краткосрочные цели.

2. Построение по функциональному признаку. В данном случае главной есть цель всей фирмы, которая определяет цели отдельных функциональных подразделений фирмы, которые обозначают цели подразделений фирмы.

3. Построение по функционально-временному принципу, объединяющему два изложенных выше принципа.

Стратегия развития хозяйственного портфеля фирмы

Любое предприятие в хозяйственной деятельности очень похоже на "содержимое" портфеля, в котором содержатся разнообразные вещи. Очень редко предприятие производит один вид товара. Обычно производственная программа фирмы включает несколько видов товаров, как связанных друг с другом, так и несвязанных. Рассмотрим возможные варианты выпуска фирмой разных товаров:

1. Товары, связанные друг с другом.

2. Основные и дополнительные товары. Дополнительные товары не являются профильными, но часто выпускаются из отходов основных товаров.

3. Товары, связанные одной технологической цепочкой, например стальной прокат, который частично продается на сторону или используется для производства стальных деталей, часть которых продается, а из оставшейся части изготовляются стальные конструкции.

4. Товары, абсолютно не связаны друг с другом.

В любом случае все, что выпускает предприятие, называется содержимым хозяйственного портфеля фирмы.

В зависимости от того, какие виды продукции изготовляются, портфель фирмы разбивается на подразделения, которые выпускают товары одной или не-

скольких ассортиментных групп или работают на определенный рынок или его сегмент. Такие подразделения фирмы называются стратегическими хозяйственными подразделениями (СХП).

Сочетание СХП в портфеле фирмы и направления их развития определяются стратегией развития хозяйственного портфеля фирмы.

Стратегия роста фирмы

Стратегия роста фирмы состоит в определении основных направлений расширения деловой активности. Выделяются такие основные направления:

1. Расширение активности фирмы "вглубь" - сегментация существующих рынков с целью охвата своей продукцией новых групп потребителей.

2. Расширение активности фирмы "вширь" - диверсификация производства, то есть пополнение производственной программы новыми видами изделий, как связанными с основным профилем предприятия, так и не связанными с ним.

3. Расширение активности "через границы" - интернационализация производства через освоение новых заграничных рынков.

4. Количественный рос - наращивание объема производства неизменной номенклатуры товаров для старого рынка.

Наибольшую часть маркетинговой программы составляет описание инструментария реализации поставленных целей, то есть перечень маркетинговых мероприятий или составных маркетинговой политики по каждому товару, рынку и производственному отделению:

- товарной политики, которая предусматривает оптимизацию товарного ассортимента и управление инновационными процессами;
- сбытовой политики - формирование сбытовой сети, каналов товародвижения;
- стимулирующей или коммуникационной политики, которая предусматривает мероприятия в сфере рекламы, сервисной политики, участия в выставках и т.п.;
- ценовой политики, которая предполагает выбор основных ценовых стратегий, их комбинирование и соотношение.

В большинстве маркетинговых программ указываются содержание и план маркетинговых исследований, методика информационного обеспечения и построения банка данных, план подготовки и повышение квалификации персонала фирмы, в том числе и в сфере маркетинга. Определяются также потребности в ресурсах для реализации поставленных задач (материальных, трудовых и др.).

В итоговой части программы приводится смета затрат на ее реализацию в целом и по отдельным статьям, видами маркетинговой деятельности; дается предварительная оценка ее эффективности. Предполагаются также меры контроля за ходом выполнения программы.

В зависимости от конкретных условий функционирования фирмы маркетологи предусматривают различные направления стратегий предпринимательской, производственно-сбытовой и научно-технической деятельности. Остановимся на основных из них.

Глобальными направлениями маркетинговой стратегии являются следующие три измерения расширения рыночной активности:

- интернационализация;
- диверсификация;
- сегментация.

Стратегия интернационализации - освоение новых, заграничных рынков используя не только расширение экспорта товаров, но и экспорта капиталов. В этом случае за рубежом, в частности в бывших странах-импортерах, создаются предприятия, заводы и фабрики, которые вырабатывают товары, минуя ограничительные торговые барьеры и используя преимущества дешевой рабочей силы и богатого местного сырья.

Стратегия диверсификации - освоение производства новых товаров, товарных рынков, а также видов услуг, включая не просто диверсификацию товарных групп, но и распространение предпринимательской деятельности на новые и не связанные с основными видами деятельности фирмы области.

Стратегия сегментации - углубление степени насыщения предлагаемыми товарами и услугами всех групп потребителей, выбор максимальной глубины рыночного спроса, изучение мельчайших его оттенков.

Стратегия расширения рыночной активности фирмы включает и четвертое измерение рыночных действий - ритм (темп, скорость) этих процессов. И, естественно, более быстрый темп при прочих равных условиях обеспечивает лучшие результаты и приносит значительные успехи.

Глобальные направления маркетинговой стратегии находят свое развитие в краткосрочных и долгосрочных целях фирмы.

Краткосрочные цели:

1. Текущая прибыль: максимизация текущей прибыли, быстрое получение наличных денег;

2. Выживаемость: обеспечение окупаемости затрат, сохранение существующего положения.

Долгосрочные цели:

1. Сбыт: максимизация сбыта, достижение определенной доли рынка;

2. Качество: обеспечение лидерства по показателям качества.

В рыночной практике существуют три основных вида стратегии развития СХП.

1. Стратегия наступления (атакующая) – это завоевания и расширения рыночной доли.

2. Стратегия обороны – это удержание существующей рыночной доли. Эта стратегия таит в себе опасность не увидеть незаметно подкравшегося конкурента.

3. Стратегия отступления – это сокращение рыночной доли с целью роста прибыли в результате постепенного ухода с рынка или ликвидации данного бизнеса.

2.2 Организация структуры управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии

В современных условиях демонополизации 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 (далее *ВТО*).

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

Рисунок 2 – Совокупность элементов внешнеэкономической деятельности



ванных 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.

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 обеспечивает рекламную деятельности ВТО, организует участие 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, обеспечивает технические центры 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 загранкомандировок - 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 - выполняет поручения 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 подчиняется 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, основные функции в этой сфере аккумулирует отдел внешнеэкономических связей (далее ОВЭС):

1. *Научно-техническое сотрудничество и внешние связи*.

Это предполагает проведение необходимых мероприятий по научно- техническому сотрудничеству с другими фирмами и изучении и внедрении передового опыта, разработку планов сотрудничества, организацию переговоров, сбор и накопление информации по международному опыту, подбор специалистов для командирования за рубеж, планирование и контроль за экспортным производством, а также статистическую 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 обмену 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.

2.3 Организация внешнеэкономической деятельности предприятия при участии специализированных посреднических фирм организаций

Под торгово-посредническими операциями понимают операции, связанные с куплей и продажей товаров, которые выполняются по доверенности производителя-экспортера независимым от него торговым посредником на основе соглашения или поручения.

Торговое посредничество - это довольно широкое понятие, которое охватывает немалый круг услуг: перепродажа товара; поиск заграничного контрагента; подготовка и заключения сделки; кредитования сторон; осуществление транспортно-экспедиторских операций; страховые операции; проведение рекламных мероприятий; техническое обслуживание.

К торгово-посредническим фирмам относятся фирмы, которые в юридическом и хозяйственном отношении не зависят от производителя или потребителя товара (сюда, конечно, не входят филиалы или дочерние общества промышленных компаний). Они действуют ради получения прибыли, которая создается или как различие между ценами, по которым они покупают и продают товар, или как вознаграждение за услуги.

Как правило, торгово-посреднические фирмы занимаются лишь коммерческой деятельностью, хотя наибольшие из них могут и обрабатывать купленный товар. Использования торговых фирм дает определенные преимущества.

1. Фирма-экспортер в этом случае не вкладывает какие-либо значительные средства в организацию сбытовой сети на территории страны-импортера, так как торгово-посреднические фирмы имеют свою собственную материально- техническую базу (складские помещения, демонстрационные залы, ремонтные мастерские, розничные магазины).

2. Они освобождают экспортера от многих хлопот, связанных с реализацией товара (доставка, сортировка, упаковка), приспосабливаясь к требованиям рынка.

3. Существенным является использования капитала торгово-посреднических фирм на основе краткосрочного и среднесрочного кредитования. Здесь большое значение имеют стойкие связи торгово-посреднических фирм с банками, страховыми компаниями.

4. Наконец, рынки некоторых товаров целиком монополизированы торговыми посредниками (например, брокерами в Англии) и не доступные для прямых контактов с потребителями.

Недостатком использования посредников является то, что экспортер лишен непосредственных контактов с рынками сбыта и целиком зависит от добросовестности посредника.

Торгово-посреднические операции можно разделить на четырех вида:

- по перепродаже;
- комиссионные;
- агентские;
- брокерские.

Операции по перепродаже. Они осуществляются торговым посредником от своего имени и за свой счет. Здесь торговый посредник выступает стороной договора как с экспортером, так и с покупателем. Различают два вида операций по перепродаже.

К первому виду относятся операции, в которых торговый посредник выступает по отношению к экспортеру как покупатель. Он становится собственником товара и может реализовать его кому угодно и по любой цене. Терминология, касающаяся таких посредников, разнообразна:

Merchant - Англия, США;

Handler - ФРГ;

Stockholder - рынок черных металлов Англии;

Operator - торговцы сахаром на Нью-Йоркской бирже;

Dealer - торговцы какао на Лондонской бирже;

Principal - торговцы цветными металлами.

Второй вид операций - когда экспортер и торговый посредник подписали договор о продаже товаров на определенной территории, в конкретный срок и других деталях установленных в договоре. Терминология торговцев по этому договору также разная:

Distributor - США, Англия;

Vertragshandler - ФРГ.

Таким образом, посредничество в соответствии с договором состоит в продвижении товаров от экспортера к потребителю, при этом торговец обязан придерживаться определенных условий экспортера.

Комиссионные операции. Это совершение одной стороной (комиссионером), по доверенности второй стороны (комитента), соглашений от своего имени, но за счет комитента. Взаимоотношения регулируются договором. Комитент остается до конца собственником товара. Комиссионер же не покупает товар (он остается в руках экспортера). Но для третьей стороны (покупателя) стороной договора является комиссионер, а комитента он может и не знать. Комиссионер получает вознаграждение или как процент, или как различие между ценой, установленной комитентом, и ценой продажи.

Обычно комиссионер не отвечает за кредитоспособность третьих лиц. Тем не менее, иногда в комиссионный договор включается условие о ручательстве комиссионера за выполнение соглашения покупателем, то есть гарантии комитента от неуплаты. Такое условие называется делькредере (del credere). В договоре указывается при этом цена (максимальная или минимальная), а также срок передачи денег комиссионером комитенту.

Если заказ идет от импортера комиссионеру (то есть наоборот) на покупку в стране экспортера товаров, то он называется индентом (indent). Он может быть закрытым, если импортер точно указывает в заказе, где и что купить, или открытым, если индент предоставляет комиссионеру право выбора покупателя.

Разновидностью комиссионных соглашений являются консигнационные соглашения. Это продажа товаров со склада комиссионера, но товар принадлежит консигнанту, то есть экспортеру. Консигнационная форма торговли используется в случае слабого освоения рынка или при поставке новых товаров или товаров массового производства, в устойчивом сбыте которых экспортер не уверен.

Это удобная форма торговли, которая дает возможность ознакомиться с товаром и выбрать необходимое.

Агентские операции. Это поручение одной стороны, которая называется принципалом, другой стороне, которая именуется агентом, совершение юридических сделок за счет и от лица принципала (комиссионер действует от своего имени) на определенной территории. Независимость агента оказывается в том, что он не находится в трудовых отношениях с принципалом и осуществляет свою деятельность самостоятельно на основе агентского соглашения. Он является юридическим лицом, зарегистрированным в торговом реестре. Агент лишь оказывает содействие сделке, но сам стороной не выступает, то есть контракт о покупке не заключает. Терминология, применяемая к таким посредникам, разнообразна: в Англии и США - это агент и принципал, в ФРГ, Японии - торговый представитель, в Скандинавских странах - агент и предприниматель, в Латинской Америке - поверенный и доверитель. Путаница состоит в том, что в Англии и США под агентством часто понимают все виды посредничества.

Брокерские операции. Это установление через посредника-брокера (англ. broker, франц. courtier, нем. makler) контактов между продавцом и покупателем (а также между страхователем и страхователем, судовладельцем и фрахтовщиком). Брокер не является стороной в договоре, а используется лишь для информирования двух сторон, которые берут на себя обязательства по сделке. В отличие от агента, он не находится в договорных отношениях со сторонами, а действует на основе отдельных поручений.

Кроме главной функции - найти покупателя для продавца или, наоборот, продавца для покупателя - брокер выполняет определенные дополнительные функции. В частности, он осуществляет:

- контроль за выполнением контракта и предъявлением рекламаций;
- иногда берет на себя обязанности делькредере;
- подбор партии товара определенного ассортимента;
- сбор информации о состоянии рынка.

Брокер получает вознаграждение, которое называется брокередж (brokerage англ.), куртаж (courtage франц.), провизион (provision нем.). Размер этого вознаграждения при товарных операциях колеблется от 0,25 до 2-3%.

Брокер не имеет права представлять интересы другой стороны или принимать от другой стороны комиссию, за исключением случаев, когда на это есть согласие клиента. Иногда посредниками могут быть два брокера - один по доверенности продавца, второй - по договоренности покупателя. Брокеры специализируются на продаже, купле одного вида товара, биржевого или аукционного.

В зависимости от характера осуществляемых операций различают такие виды торгово-посреднических фирм:

- торговые;
- комиссионные;
- агентские;
- брокерские;
- фэкторы.

Торговые фирмы чаще всего осуществляют операции за свой счет и от своего имени. Они, как правило, поддерживают продолжительные отношения с поставщиками.

Виды торговых фирм:

- торговые дома (merchant hauses) закупают товары у производителей или покупают за границей и продают своим оптовикам или розничным торговцам;
- экспортные фирмы (export firms) закупают товар на внутреннем рынке и перепродают за границей, иногда выполняя и комиссионные поручения. Они бывают специализированные, то есть по торговле одним товаром, и универсальные - широкая номенклатура товаров;
- импортные фирмы (import merchants) закупают за свой счет за границей товары и продают на внутреннем рынке. Они обычно имеют большие склады с товарами и специализируются на закупке одного сорта товаров, обычно сырьевых или продовольственных; осуществляют операции по сортировке, упаковке; имеют большой опыт, который дает им возможность конкурировать с другими фирмами. Эти фирмы покупают товары или у экспортеров, или на биржах и аукционах. Сейчас широко распространены импортные фирмы, которые торгуют машинами и

оборудованием. Они берут на себя техническое обслуживание и, как правило, имеют широкую сеть дилеров - мелких торговцев;

- оптовые фирмы (wholesaler) выступают посредниками между промышленными предприятиями и розничными торговыми фирмами. Они закупают за свой счет товары за границей большими партиями и реализуют отдельным потребителям меньшими партиями, получая прибыль за счет разницы в цене. Провести границу между оптовой и импортной фирмой тяжело. Но оптовая фирма закупает товары не только у экспортера, а и товары отечественного производства и продвигает их в собственную розничную сеть;

- розничные фирмы (retailer) сами осуществляют операции по импорту и экспорту, не пользуясь услугами больших оптовых фирм. Они имеют широкую сеть своих магазинов, филиалов;

- дистрибьютеры (distributor) - это фирмы в США, Англии и в других странах, которые осуществляют преимущественно импортные операции и выступают торговцами по договору. Они занимаются продажей лишь определенного круга товаров;

- стокисты (stockist) - фирмы, которые находятся в стране импортера и выполняют в основному консигнационные операции.

Комиссионные фирмы. Их основные виды:

- комиссионные экспортные фирмы - представители продавца или покупателя. Отвечают за: 1) своевременность поставки товаров; 2) транспортировку; 3) документальное оформление соглашения; 4) страхование; 5) техническое обслуживание (иногда). Могут выполнять и обязанности типа индента. Разновидность таких фирм - конфирмационные дома (confirming hauses), которые берут на себя риск по кредитам, которые они от имени производителя предоставляют покупателю;

- комиссионные импортные фирмы - представители покупателей своей страны. Они размещают заказы за границей от своего имени, но за счет отечественных комитентов. Кроме того, могут предоставлять и другие услуги - исследовать конъюнктуру рынка (обзоры), следить за отгрузкой товара и т.п.

Агентские фирмы продолжительное время поддерживают тесный контакт с принципалом. Они делятся на экспортных и заграничных агентов.

Брокерские фирмы получили наибольшее развитие в Англии. Это большие компании, специалисты этих фирм имеют высокую квалификацию, поддерживают постоянные связи с большими банками, что дает возможность им иногда финансировать соглашения (в залог под товар). Они предоставляют квалифицированную информацию, выпуская ряд бюллетеней.

Фэкторы (factors) - торговые посредники, которые выполняют широкий круг посреднических обязанностей от лица экспортера: экспортируют продукцию; финансируют экспортные операции, платят аванс производителю, выдают кредиты покупателю, страхуют. Обычно они принимают участие в торговле текстилем, кожей, лесом. Таких фирм много в США, Канаде, Англии.

Таким образом, в международной торговой практике выработан довольно четкий механизм организации экспортно-импортных операций, которые осуществляются или непосредственно фирмами-производителями, или торговыми посредниками. Это дает возможность рационально использовать соответствующие методы, профессионально вести внешнеторговую деятельность.

2.4 Особенности маркетинга 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, финансы, 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, позволяющих компании обслуживать выбранные группы покупателей лучше, чем конкуренты, и тем самым обеспечивающих изготовителю устойчивое конкурентное преимущество. Таков круг задач стратегического маркетинга.

2. Организация сбыта, продаж и политики коммуникаций для информирования 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 долго-

срочные горизонты; задачей его является уточнение миссии фирмы, определение целей, разработка стратегии развития и обеспечение сбалансированной структуры товарного портфеля.

Необходимо отметить, что структура стратегического плана 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 предложений 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 пра-

вила, 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 имеет 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.

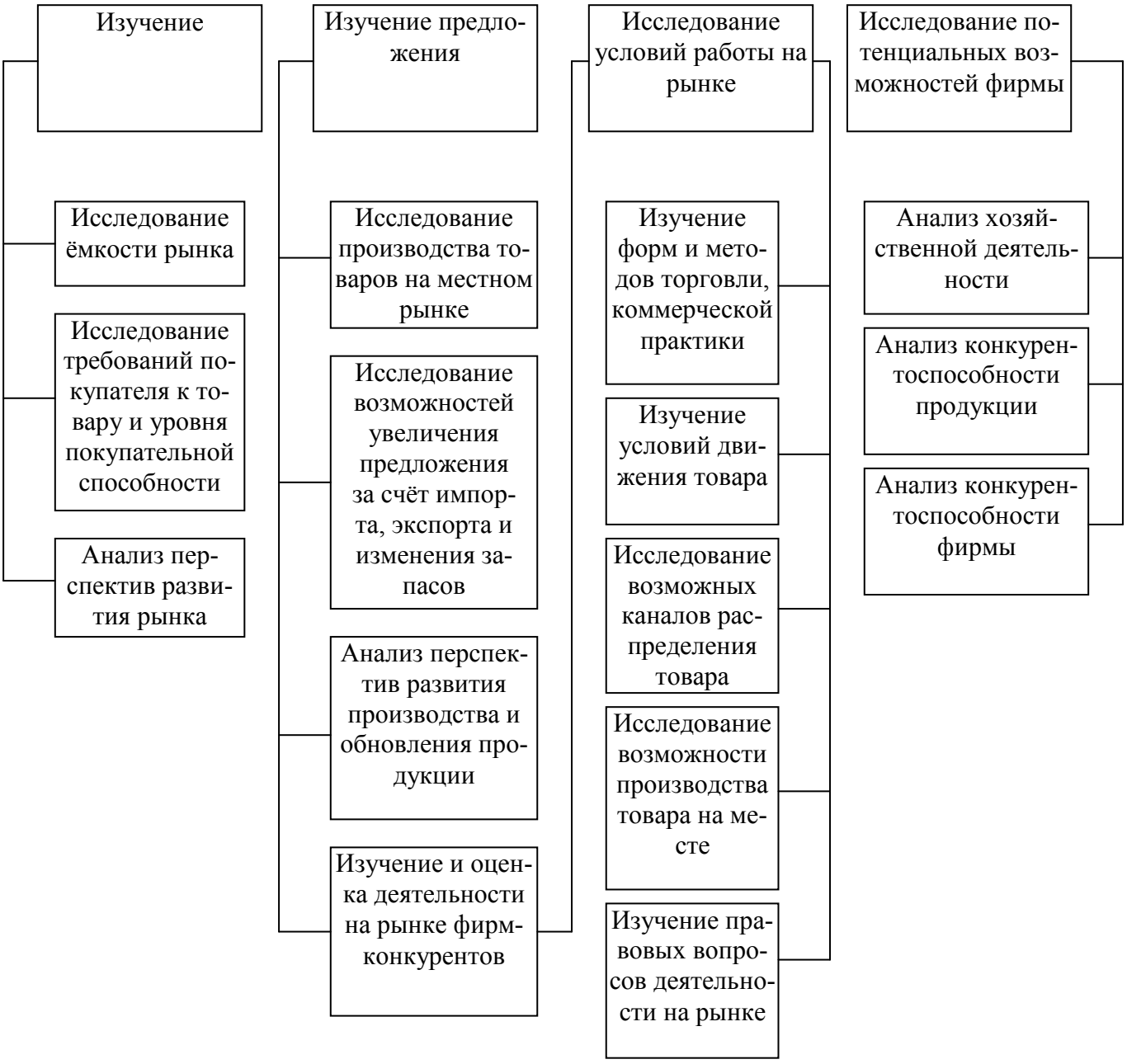


Рисунок 3 – Комплексный подход к исследованию внешнего рынка

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 от-

дельного; 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;
- характеристика выпускаемой фирмой продукции, ассортиментная политика, цена, факторы конкурентоспособности, практика использования товарных знаков, упаковки и других составляющих товара в реальном исполнении;
- виды и характер предлагаемых фирмами-конкурентами услуг, которые сопровождают покупку товара;
- 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;
- 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 и 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:

а) 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.

б) 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 сбы-

товые фирмы занимаются оказанием таких услуг.

в) производство продукции (полностью или частично) в стране, рынок которой стремится 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 но вопросам страхования и перевозкам 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. При работе на внешнем рынке 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 представленным для данного рынка, завоевавшим наибольшее число покупательских предпочтений.

При определении набора сравнительных параметров исходят из того, что часть параметров характеризует потребительские свойства товара (его потребительскую стоимость), а другая часть — его экономические свойства (стоимость). К потребительским свойствам относятся, прежде всего, параметры, описывающие основные функции товара (например, мощность, производительность, скорость, размер, точность и т.д.). При этом важно учитывать требования стандартов (международных и национальных), законодательных актов, нормативов и т.д., которые предъявляют конкретные требования к товарам на том или ином рынке. Наряду с

параметрами, описывающими основные количественные и качественные характеристики, важно анализировать так называемые "мягкие" параметры, характеризующие внешний вид товара (дизайн, цвет и др.), его упаковку, товарный знак и др. Современный рынок в значительной степени заполнен разнообразными товарами, у которых "жесткие" параметры (описывающий основные функции) отличаются незначительно. В этих условиях возрастает значение "мягких" параметров.

После проведения анализа конкурентоспособности товара по потребительским параметрам и установления факта его соответствия требованиям потребителей и нормативным актам, регламентирующим доступ товара на конкретный рынок, проводится анализ конкурентоспособности по экономическим (стоимостным) параметрам товара. Величина экономических параметров определяется ценой изделия c_1, расходами на его транспортировку c_2, установку c_3, обучение персонала c_4, эксплуатационными расходами c_5; стоимостью ремонта c_6, расходами на техническое обслуживание c_7, налогами c_8, страховыми взносами c_9, и т.д. Сумма всех этих затрат будет определять цену потребления, т.е. все затраты потребителя в течение всего. срока службы:

$$C = c1 + c2 + c3 + c4 + c5 + c6 + c7 + c8 + c9 + \ldots$$

Количество составляющих цены потребления и их численные значения будут определяться индивидуально. Цена потребления — один из важнейших показателей конкурентоспособности (особенно для машинно-технических изделий), так как эксплуатационные затраты на весь период эксплуатации, значительно превосходят единовременные затраты, связанные с приобретением товара, например, для автомобиля – в пять - шесть раз, пассажирского самолета — в семь—восемь раз, для дизель-генератора — в четыре—пять раз, и т.д.

Для расчета интегрального показателя конкурентоспособности товара, предназначенного для экспорта, его параметры сравниваются с параметрами существующего или разрабатываемого товара, наиболее полно отражающего потребности покупателей. Сравнение производится на основе количественных оценок. Например, предлагаемая ЭВМ имеет производительность 1 млн. операций в секунду, а потребителю нужна производительность 2 млн. операций в секунду:

потребность по этому параметру удовлетворена только на 50 %, т.е. параметрический индекс по этому показателю 0,5. Аналогично производится расчет индексов по другим "жестким" параметрам, характеризующим основные функции товара.

Параметрические индексы можно рассчитывать и для "мягких параметров товара.

Производится балльная оценка образца товара и товара, предлагаемого для экспорта. Дли более точной оценки сравниваемых товаров, могут привлекаться группы экспертов — специалистов по данным товарам. Соотношение баллов, полученных экспортируемым товаром и товаром-образцом, дает количественные параметрические индексы "мягких" параметров товара.

Оценку степени удовлетворения предлагаемого товара потребности покупателей проводят с помощью сводного параметрического индекса I_n, который может быть рассчитай по формуле:

$$I_n = \sum_{i=1}^{n} a_i \cdot I_i ,$$

где a_i – удельный вес i-го параметрического индекса, отражающего степень важности данного параметра для покупателя;

I_i — значение параметрического индекса i-го параметра;

n — количества сравниваемых параметров изделия (товара).

Следует отметить, что значения I_i , и соответственно I_n не должны превышать единицы, так как нет смысла предлагать товар, который удовлетворил бы потребность более чем на 100%.

Аналогично рассчитывается сводный индекс конкурентоспособности по экономическим параметрам $I_э$:

$$I_э = \sum_{j=1}^{m} b_j \cdot I_j ,$$

где b_j – удельный вес j-го экономического индекса, отражающего степень важности данного параметра для покупателя;

I_j — значение индекса j-го экономического параметра;

m — количества сравниваемых параметров товара.

Расчет сводных индексов по потребительским и экономическим .параметрам дает возможность вычислить интегральный показатель относительной конкурентоспособности К нашего товара по сравнению с товаром, выбранным в качестве образца:

$К = I_п / I_э$.

Если К > 1,0, анализируемое изделие (товар) превосходит по конкурентоспособности образец, если К == 1,0 — находится на одинаковом уровне, если К < 1,0 — уступает ему.

Таким образом, улучшить интегральный показатель конкурентоспособности можно, увеличивая $I_п$ и/или уменьшая $I_э$.

При разработке мероприятий по повышению конкурентоспособности товара важно оценивать затраты на улучшение параметров изделия в сравнении с возможной выручкой (прибылью), которая ожидается от реализации на внешнем рынке.

Конкурентоспособность продукции во многом определяется конкурентоспособностью фирмы. Однако это понятие шире и включает большой комплекс характеристик, определяющих экономическое положение предприятия на конкретном рынке товара.

На уровень конкурентоспособности фирмы оказывают влияние следующие основные факторы:

- уровень технологии производства, использование новейших изобретений и открытий, внедрение современных средств механизации и автоматизации производства;
- коммерческие условия продаж, применяемые фирмой: возможность различного рода скидок, коммерческого или потребительского кредита, разнообразие форм расчетов и способов платежа, возможность применения товарообменных операций и др.;
- легкодоступность и удобство приобретения товара покупателями, что достигается: созданием соответствующей требованиям рынка сбытовой сети, организацией доставки, технического обслуживания продукции, в том

числе гарантийного и послегарантийного, объемом предоставляемых послепродажных услуг и т.д.;

- эффективность проведения рекламных мероприятий: предоставление необходимых сведений о товаре и фирме, демонстрация изделий в действии на выставках, ярмарках, в демонстрационных залах фирмы или у ее торговых посредников, воздействие средствами "паблик рилейшнз" и другие мероприятия;
- возможности и применяемые методы ценовой конкуренции, возможности и применяемые методы неценовой конкуренции: улучшение потребительских свойств товара, упаковки, маркировки, стимулирование продаж и др.;
- уровень поддержки и содействия, получаемых фирмой со стороны национальных государственных органов и общественных организаций: гарантии кредитов, страхование, освобождение от налогов, сборов, предоставление экспортных субсидий или льгот, обеспечение информацией о конъюнктуре рынков и т.д. Комплексная оценка конкурентоспособности фирмы достигается сравнением показателей, характеризующих деятельность фирм-конкурентов.

В целом анализ хозяйственной деятельности предприятия, конкурентоспособности выпускаемой продукции и самого предприятия необходимы для того, чтобы оценить потенциальные возможности в конкурентной борьбе на том или ином рынке и разработать меры и средства, за счет которых можно повысить конкурентоспособность и обеспечить собственный успех. Управление конкурентоспособностью — важнейшая задача управления внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия.

2.5 Анализ эффективности экспортно-импортных операций предприятия

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 (CIF, 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 внутренний 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 стемится 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, выгодна 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 па обслуживание и рабочей силы. 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 положении разработаны коэффициенты эффективности экспорта и импорта товаров, которые приведены ниже.

Коэффициенты эффективности экспорта товара

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

$$Э_{эб} = \frac{B_э}{C_T + T_P + O_P}, \qquad (\ )$$

где $Э_{эб}$ — базовый коэффициент эффективности экспорта;

$В_Э$ — выручка от экспорта;

$С_Т$ — себестоимость товара;

$Т_Р$ — транспортные расходы;

$О_Р$ — организационные расходы.

Если $Э_{эб}>1$, 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:

$$Э_{эа} = \frac{B_Э - C_T - T_P - O_P}{B_B - C_T}, \qquad (\ \ )$$

где $Э_{за}$ — альтернативный коэффициент эффективности экспорта;

$В_В$ — внутренняя выручка (выручка от продажи товара внутри страны);

остальные элементы аналогичны элементам формулы (7).

Если $Э_{за}>1$, экспорт эффективен.

Таким образом, для определения эффективности-экспорта необходимо рассчитать коэффициенты $Э_{эб}$ и $Э_{за}$. При этом необходимо помнить, что все выручки и расходы должны быть представлены в гривневом эквиваленте. В случае, если оба они больше единицы, экспорт товара эффективен. Если $Э_{эб}<1$, а $Э_{за}>1$, то в этом случае экспорт неэффективен, так как экспортные затраты превышают экспортный доход. Если $Э_{эб}>1$, а $Э_{за}<1$, 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.

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:

$$Э_{итпб} = \frac{B_в}{C_и + T_р + O_р}\ , \qquad (\ \ )$$

где $Э_{итпб}$ — базовый коэффициент эффективности импорта товаров потребления;

$B_в$ — внутренняя выручка от продажи импортируемого товара;

$C_и$ — стоимость импортируемого товара;

$T_р$ — транспортные расходы;

$O_р$ — организационные расходы.

Если $Э_{итпб}>1$, импорт товара эффективен.

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

$$Э_{итпа} = \frac{B_в - C_и - T_р - O_р}{B_в - C_в}, \qquad (\ \ )$$

где $Э_{итпа}$— альтернативный коэффициент эффективности импорта товаров потребления,

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

Если $Э_{итпа} >1$, импорт товара эффективен.

Методика определения эффективности импорта товара потребления аналогична методике определения эффективности экспорта.

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:

$$Э_{итпрб} = \frac{B_{тпр}}{C_и + T_р + O_р + З_{тпр}}, \qquad (\ \ )$$

где $Э_{итпрб}$ — базовый коэффициент эффективности импорта товаров производства;

$В_{тпр}$ — выручка от использования товара производства;

$З_{тпр}$ — затраты на использование товара производства;

остальные элементы формулы эквивалентны элементам формулы ( ).

Если $Э_{итпрб} > 1$, импорт товара эффективен.

Необходимо также рассчитать альтернативный коэффициент эффективности импорта товаров производства:

$$Э_{итпра} = \frac{B_{тпр} - C_и - T_р - O_р - З_{тпр}}{B_{тпр} - C_в - З_{тпр}}, \qquad (\ \ )$$

где $Э_{итпра}$ — альтернативный коэффициент -эффективности импорта товаров производств,

Если $Э_{итпра} > 1$, импорт товара эффективен.

Методика анализа эффективности импорта товаров производства аналогична методике анализа эффективности импорта товаров потребления.

3 ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И КРЕДИТОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

3.1 Нормативные основы валютного регулирования

Современный валютный рынок представляет собой разветвленную систему механизмов, функционирование которых призвано обеспечить куплю и продажу национальных денежных единиц и иностранных валют с целью их использования для обслуживания международных платежей.

Наиболее существенным функциональным назначением валютного рынка является обеспечения реальной свободы выбора и действий собственника валюты. Поэтому степень зрелости валютного рынка определяется не только масштабами валютных операций, а и его возможностью в полной мере реализовать именно эту функцию.

Свобода выбора субъектов рынка связанная с их стремлением получить для себя в процессе осуществления валютных операций определенные материальные выгоды, выраженные в соответствующем доходе.

Неотъемлемым атрибутом валютного рынка является присутствие функциональных элементов его регулирования. Современный валютный рынок - это институционно регулированный рынок. Вся система международных валютных организаций, союзов и соглашений, которые действуют на межгосударственной и транснациональной основе, а также система страхования от валютного риска представляют собой соответствующие атрибуты валютно-рыночной деятельности.

Но функция регулирования валютного рынка может реализоваться только в определенных границах. И по своей форме, и по своему смыслу они не могут и не должны подменять рыночных саморегуляторов. Они лишь дополняют и соответствующим образом корректируют действия последних.

Механизм функционального валютного регулирования имеет два уровня: межгосударственного (в том числе регионального) и национального. Современный механизм валютного регулирования сложился после внедрения на основе Ямайского соглашения плавающих валютных курсов и принципа полицентризма в структуре построения всей валютной системы.

Функции регулирования международных валютных отношений возложенные мировым сообществом на Международный валютный фонд (МВФ), который ру-

ководствуется в своей деятельности уставом Фонда и совместно принятыми странами-участницами постановлениями и договоренностями.

Механизм регулирования на национальном уровне, его институционные структуры, принципы и нормативные параметры определяются законодательными актами каждой страны.

Валютное регулирование на национальном уровне осуществляется на основе принципов и методов, определенных МВФ и региональными союзами, к которых входят отдельные страны. В своем практическом воплощении оно охватывает широкие аспекты внешнеэкономической деятельности субъектов валютного рынка.

Содержание валютного регулирования конституируется действующим законодательством и правовыми нормами отдельных государств. В таком законодательстве определяются общие принципы осуществления валютных операций во внутрихозяйственном обороте и в межгосударственных расчетах, функции государственных органов в валютном регулировании и управлении валютными ресурсами, права и обязанности граждан и юридических лиц в вопросах владения, пользования и распоряжения валютными ценностями, направления валютного контроля и ответственности за нарушение валютного законодательства и др.

Механизм валютного регулирования на национальном уровне представляет собой систему контроля за притоком и оттоком иностранной валюты в страну и из страны.

С этой целью правительством принимаются постановления относительно валютного регулирования с разнообразными ограничениями. Как правило, правительство принимает постановления, которые:

а) требуют от отдельных лиц или фирм, которые получают иностранную валюту, передать или продать ее правительства;

б) нормируют запасы иностранной валюты. Предприниматель, который желает осуществить платежи за границу в иностранной валюте, может попасть под ограничение объема валюты, что не позволит нему купить за рубежом столько товаров, сколько он хотел бы. Поэтому украинская фирма, которая желает экспор-

тировать свои товары за границу, должна знать обо всех действующих постановлениях из валютного регулирования в Украине и в других странах, поскольку они могут отразиться на ее возможности поставлять товары или получать платежи из этих стран.

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» от 16.04.1991 № 959-Х11.

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

3. Декрет Кабинета Министров Украины «О системе валютного регулирования и валютного контроля» №15-93 от12.02.1993.

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

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.

6. Постановление Правления НБУ "Об утверждении правил осуществления операций на межбанковском валютном рынке Украины" № 127 от 18,03.1999.

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.

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

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

3.2 Международные финансовые институты

Международные валютно-кредитные и финансовые организации условно можно назвать Международными финансовыми институтами.

Эти организации объединяет общая цель — развитие сотрудничества и обеспечение целостности и стабилизации сложного и противоречивого всемирного хозяйства, регулирование МЭО, в том числе валютно-кредитных и финансовых.

К ним относятся:

- Банк международных расчетов;
- Международный валютный фонд;
- Всемирный банк;
- Международная ассоциация развития;
- Международное агентство по инвестиционным гарантиям;
- региональные банки развития;
- валютно-кредитные и финансовые организации ЕС,

К организациям, имеющим всемирное значение, относятся, прежде всего, специализированные институты ООН — МВФ и группа МБРР, а также ГАТТ, которое в 1995 г. было преобразовано во Всемирную торговую ассоциацию.

Непосредственная роль ООН в международных валютно-кредитных и финансовых отношениях ограничена. Однако при решении проблем развивающихся стран на Конференции ООН по торговле и развитию — ЮНКТАД (с 1964 г. — раз в 3-4 года) наряду с проблемами мировой торговли и развитием этих стран обсуждаются валютно-кредитные вопросы.

Проблемы мировой валютной системы обсуждаются в Комитете по «невидимым» статьям и финансированию, связанным с мировой торговлей, с «официальной помощью развитию». Он занимается также проблемами доступа развивающихся стран на мировой рынок капиталов, гарантией по экспортным кредитам, а с середины 70-х гг. — и внешней задолженности развивающихся стран.

Специализированное учреждение ООН — *Экономический совет* - создал четыре региональные комиссии — для Европы, Африки, Азии, Латинской Америки.

Две последние способствовали организации Азиатского и Межамериканского банков развития. Специальные фонды дополняют эти организации.

Организация Европейского экономического сотрудничества, созданная в 1948 г. в связи с осуществлением «плана Маршалла», затем переориентировалась на создание *Европейского платежного союза* (1950-1958 гг.), а в 1961 г. была заменена *Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР, Париж).* Ныне ОЭСР включает 24 страны, на долю которых приходятся 16% населения и $^{2}/_{3}$ мирового производства стран Запада.

Цель ОЭСР — содействие экономическому развитию и финансовой стабилизации стран-членов, свободной торговле, развитию молодых государств. ОЭСР — своеобразный клуб промышленно развитых стран для обмена мнениями и координации экономической политики, включая валютно-кредитную и финансовую, ведет научно-исследовательскую работу, является центром прогнозирования и международных сопоставлений на базе эконометрических. моделей мировой экономики.

Парижский клуб стран-кредиторов — неформальная организация промышленно развитых стран, где обсуждаются проблемы урегулирования, отсрочки платежей по государственному долгу стран. Начало его деятельности относится к 1956 г., когда кредиторы Аргентины были приглашены в Париж на переговоры с должниками. Периодические заседания Парижского клуба в 70-х гг. сменились активной работой в 80-90-х гг. в связи с обострением проблемы погашения государственного долга развивающихся стран, а затем стран Восточной Европы и России. На заседаниях Парижского клуба присутствуют наблюдатели из МВФ, МБРР, ЮНКТАД и обычно рассматривается вопрос о той части внешнего долга, которая должна быть погашена в текущем году.

Лондонский клуб обсуждает проблемы урегулирования частной внешней задолженности стран-должников.

С середины 70-х гг. разработка проблем межгосударственного регулирования перенесена на уровень совещаний глав государств и правительств *«семерки» и «группы Десяти»,* которая кроме «семерки» включает Бельгию, Нидерланды, Швейцарию, Швецию. На этих совещаниях большое внимание уделяется валютно-кредитным проблемам. И каждый раз подтверждается принцип либерализма и международного сотрудничества.

Международные финансовые институты возникли в основном после Второй мировой войны, за исключением Банка международных расчетов (БМР, 1930г.).

Функции межгосударственных финансовых институтов:

- предоставление кредитов странам;
- разработка принципов функционирования мировой валютной системы;
- осуществление межгосударственного регулирования международных валютно-кредитных и финансовых отношении.

Причины возникновения международных финансовых институтов:

- усиление интернационализации хозяйственной жизни, образование ТНК и ТНБ, сфера действия которых выходит за национальные границы;
- развитие межгосударственного регулирования мировых хозяйственных связей, в том числе валютно-кредитных и финансовых отношений;
- необходимость совместного решения причин нестабильности мировой экономики, включая мировую валютную систему, мировые рынки валют, кредитов, ценных бумаг, золота.

Международные финансовые институты преследуют следующие цели:

- объединить усилия мирового сообщества в целях стабилизации международных финансов и мировой экономики;
- осуществлять межгосударственное валютное и кредитно-финансовое регулирование;
- совместно разрабатывать и координировать стратегию и тактику мировой валютной и кредитно-финансовой политики.

Степень участия и влияния отдельных стран в международных финансовых институтах определяется величиной их взноса в капитал, так как обычно применяется система *«взвешенных голосов».*

Краткая характеристика важнейших организаций в международных валютно-кредитных отношениях

Международный валютный фонд (МВФ). К числу важнейших организаций в международной экономической сфере, обладающих наибольшим весом, относится Международный валютный фонд, штаб-квартира которого находится в Вашингтоне. Он был создан в результате проведения и 1944 г. в г. Бреттон-Вудсе (США) международной конференции, на которой были приняты новые международные принципы валютной политики, положенные в основу послевоенной международной валютной системы стран рыночного хозяйства.

В настоящее время членами МВФ являются более 160 стран, его деятельность подчинена интересам обеспечения стабильности валютно-финансовой системы мира. США в МВФ владеют наибольшими суммами квот и, соответственно, располагают «контрольным пакетом» в его руководящих органах.

Кредиты МВФ, как правило, предоставляются под программы укрепления финансово-экономического положения стран, и характер этих кредитов связан с выполнением требований специалистов МВФ.

Фонд оказывает огромное влияние на всю систему валютно-финансовых отношений в мировом хозяйстве, поскольку его нормы регулирования оказывают непосредственное влияние на движение ссудных капиталов в мировом хозяйстве.

Международный банк реконструкции и развития (МБРР). Важнейшим институтом регулирования международного движения капиталов является Международный банк реконструкции и развития, известный также под названием Всемирный банк, основанный в 1945 г.

Он выступает в качестве межправительственной организации со штаб- квартирой в Вашингтоне.

Главное в работе банка — через предоставляемые долгосрочные кредиты банков содействовать развитию экономики входящих в него стран.

Банк получает средства как от основных взносов стран-членов, так и от выпуска облигаций, которые могут приобретать частные фирмы, различные учреждения, общественные и правительственные организации.

В то же время МБРР предоставляет кредиты правительствам и частным фирмам, прежде всего в странах развивающегося мира. Подавляющая часть займов предоставляется на развитие инфраструктуры, энергетической базы, транспорта, промышленности и сельского хозяйства.

В системе МБРР действуют:

- Международная финансовая корпорация (МФК);
- Международная ассоциация развития (МАР)

Наблюдается тесная координация в деятельности МБРР и МВФ.

Региональные банки. Другие банковские организации, так или иначе оказывающие влияние на систему Международных валютно-кредитных и финансовых отношений, процессы международной торговли — это региональные банки, как, например:

- Европейский инвестиционный банк;
- Европейский банк реконструкции и развития;
- ряд арабских и иных банков.

Ресурсы для своей деятельности они черпают из собственного капитала и ссуд, получаемых на международных а часто и на национальных рынках капитала.

Банки предоставляют главным образом долгосрочен кредиты на финансирование инвестиционной деятельности частных фирм и международных проектов в рамках по мощи взвивающимся странам.

3.3 Валютный курс: факторы, влияющие на его величину, виды

Валютный курс — это обменное соотношение между двумя валютами.

Валютный курс необходим для:

- взаимного обмена валютами при торговле товарами, услугами, при дви-

жении капиталов и кредитов;

- сравнения цен мировых и национальных рынков, а также стоимостных показателей разных стран, выраженных в национальных или иностранных валютах;
- периодической переоценки счетов фирм и банков в иностранной валюте.

Гипотетически существует пять систем валютных курсов: свободное («чистое») плавание; управляемое плавание; фиксированные курсы; целевые зоны; гибридная система валютных курсов.

Так, в системе *свободного плавания* валютный курс формируется под воздействием рыночного спроса и предложения. Валютный форексный рынок при этом наиболее приближен к модели совершенного рынка: количество участников как на стороне спроса, так и на стороне предложения огромно, любая информация передается в системе мгновенно и доступна всем участникам рынка, искажающая роль Центральных банков незначительна и непостоянна.

В системе *управляемого плавания* кроме спроса и предложения на величину валютного курса оказывают сильное влияние Центральные банки стран, а также различные временные рыночные искажения.

Примером системы *фиксированных курсов* является Бреттон-Вудская валютная система 1944-1971 гг. В ней курс всех валют фиксировался к доллару с пределом колебании ±1%, а курс доллара был жестко привязан к золоту; $35 = 1 тройская унция золота.

Система целевых: зон развивает идею фиксированных валютных курсов. К этому типу можно отнести режим функционирования курсов валют стран-участниц Европейской валютной системы, в которой колебания их валютных курсов по отношению к центральному курсу ЭКЮ расширились, начиная с 1993 г. с границы ±2,25% в 1979 г. до ±15% в 2001 г.

Наконец, примером *гибридной системы валютных курсов* является современная валютная система, в которой заинтересованы страны, осуществляющие свободное плавание валютного курса, где имеются зоны стабильности и т. п.

Множество валютных курсов можно классифицировать по различным признакам.

	Критерий	Виды валютного курса
1.	Способ фиксации	Плавающий Фиксированный Смешанный
2.	Способ расчета	Паритетный Фактический
3.	Вид сделок	Срочных сделок СПОТ-сделок СВОП-сделок
4.	Способ установления	Официальный Неофициальный
5.	Отношение к паритету покупательной способности валют	Завышенный Заниженный Паритетный
6.	Отношение к участникам сделки	Курс покупки Курс продажи Средний курс
7.	По учету инфляции	Реальный Номинальный
8.	По способу продажи	Курс наличной продажи Курс безналичной продажи Оптовый курс обмена валют Банкнотный

Реальный валютный курс можно определить как отношение цен товаров двух стран, взятых в соответствующей валюте.

Номинальный — показывает обменный курс валют, действующий в настоящий момент времени на валютном рынке страны.

Факторы, влияющие на величину валютного курса, подразделяются на структурные (действующие в долгосрочном периоде) и конъюнктурные (вызывающие краткосрочное колебание валютного курса).

К *структурным факторам* относятся:

- конкурентоспособность товаров данной страны на мировом рынке и ее изменение;
- состояние платежного баланса страны;

- покупательная способность денежных единиц и темпы инфляции;
- разница процентных ставок в различных странах;
- государственное регулирование валютного курса;
- степень открытости экономики.

Конъюнктурные факторы связаны с колебаниями деловой активности в стране, политической обстановкой, слухами и прогнозами, такими как:

- деятельность валютных рынков;
- спекулятивные валютные операции;
- кризисы, войны, стихийные бедствия;
- прогнозы;
- цикличность деловой активности в стране.

Рассмотрим подробнее механизм влияния основных факторов на величину валютного курса.

На валютный курс влияет *темп инфляции.* Чем выше темп инфляции в стране, тем ниже курс ее валюты, если не противодействуют иные факторы. Инфляционное обесценение денег в стране вызывает снижение покупательной способности и тенденцию к падению их курса к валютам стран, где темп инфляции ниже. Данная тенденция обычно прослеживается в средне- и долгосрочном плане. Выравнивание валютного курса, приведение его в соответствие с паритетом покупательной способности происходит в среднем в течение двух лет.

Зависимость валютного курса от темпа инфляции особенно велика у стран с большим объемом международного обмена товарами, услугами и капиталами.

Платежный баланс непосредственно влияет на величину валютного курса. Активный платежный баланс способствует повышению курса национальной валюты, так как увеличивается спрос на нее со стороны иностранных должников. Пассивный платежный баланс порождает тенденцию к снижению курса национальной валюты, так как должники меняют ее на иностранную валюту для погашения своих внешних обязательств. Размеры влияния платежного баланса на валютный курс определяются степенью открытости экономики страны. Так, чем выше доля экспорта в ВНП (чем выше открытость экономики), тем выше эла-

стичность валютного курса по отношению к изменению платежного баланса. Нестабильность платежного баланса приводит к скачкообразному изменению спроса на соответствующие валюты и их предложение.

Кроме того, на валютный курс влияет экономическая политика государства в области регулирования составных частей платежного баланса: текущего счета и счета движения капиталов. При увеличении положительного сальдо торгового баланса возрастает спрос на валюту данной страны, что способствует повышению ее курса, а при появлении отрицательного сальдо происходит обратный процесс. Изменение сальдо баланса движения капиталов оказывает определенное влияние на курс национальной валюты, которое по знаку («плюс» или «минус») аналогично торговому балансу. Однако существует и негативное влияние чрезмерного притока краткосрочного капитала в страну на курс ее валюты, так как он может увеличить избыточную денежную массу, что, в свою очередь, может привести к увеличению цен и обесценению валюты.

Национальный доход не является независимой составляющей, которая может изменяться сама по себе. Однако в целом те факторы, которые заставляют изменяться национальный доход, имеют большое воздействие на валютный курс. Так, увеличение предложения продуктов повышает курс валюты, а увеличение внутреннего спроса понижает его. В долгосрочном периоде более высокий национальный доход означает и более высокую стоимость валюты страны. Тенденция является обратной при рассмотрении небольшого интервала времени воздействия увеличивающегося дохода населения на величину валютного курса.

Изменение процентных ставок влияет на валютный курс двояко. С одной стороны, их номинальное увеличение внутри страны вызывает уменьшение спроса на национальную валюту, так как предпринимателям становится не выгодно брать кредит. Взяв же его, предприниматели увеличивают себестоимость своей продукции, что, в свою очередь, приводит к увеличению цен на товары внутри страны. Это значительно обесценивает национальную валюту по отношению к иностранной.

С другой стороны, увеличение реальных процентных ставок (т. е. номинальных процентных ставок, скорректированных на темп инфляции) делает при прочих равных условиях размещение средств в этой стране для иностранцев более прибыльным. Именно поэтому в страну с более высокими реальными процентными ставками притекают капиталы, спрос на ее валюту увеличивается и она дорожает.

Таким образом, изменение процентных ставок может как прямо, так и обратно пропорционально влиять на величину валютного курса.

Деятельность валютных рынков и спекулятивные валютные операции. Если курс какой-либо валюты имеет тенденцию к понижению, то фирмы и банки заблаговременно меняют ее на более устойчивые, что ухудшает позиции ослабленной валюты. Валютные рынки быстро реагируют на изменения в экономике и политике, на колебания курсовых соотношений. Тем самым они расширяют возможности валютной спекуляции и стихийного движения «горячих» денег.

Ускорение или задержка международных платежей. В ожидании снижения курса национальной валюты импортеры стремятся ускорить платежи контрагентам в иностранной валюте, чтобы не нести потерь при повышении ее курса. При укреплении национальной валюты, напротив, преобладает их стремление к задержке платежей в иностранной валюте. Такая тактика, получившая название *«лидз энд лэгз»,* влияет на платежный баланс и валютный курс.

Степень доверия к валюте на национальном и мировом рынках определяется состоянием экономики и политической обстановкой в стране, а также рассмотренными выше факторами, оказывающими воздействие на валютный курс. Причем дилеры учитывают не только данные темпы экономического роста, инфляции, уровень покупательной способности валюты, но и перспективы их динамики. Иногда даже ожидание публикации официальных данных о торговом и платежном балансах или результатах выборов сказывается на соотношении спроса и предложения и на курсе валюты.

Валютная политика. Соотношение рыночного и государственного регулирования валютного курса влияет на его динамику. Формирование валютного курса

на валютных рынках через механизм спроса и предложения обычно сопровождается резкими колебаниями курсовых соотношений. На рынке складывается реальный валютный курс — показатель состояния экономики, денежного обращения, финансов, кредита и степени доверия к определенной валюте. Государственное регулирование валютного курса направлено на его повышение, либо понижение исходя из валютно-экономической политики.

Наконец, существенное влияние на курс национальной валюты оказывают и *сезонные пики и спады деловой активности* в стране.

Регулирование величины валютного курса.

Рыночное регулирование, основанное на конкуренции и действии законов стоимости, а также спроса и предложения, осуществляется стихийно.

Государственное регулирование направлено на преодоление негативных последствий рыночных валютных отношений и на достижение устойчивого экономического роста, равновесия платежного баланса, снижения роста безработицы и инфляции в стране. Оно осуществляется с помощью валютной политики — комплекса мероприятий в сфере международных валютных отношений, реализуемых в соответствии с текущими и стратегическими целями страны. Юридически валютная политика оформляется валютным законодательством и валютными соглашениями между государствами.

К мерам государственного воздействия на величину валютного курса относятся:

- валютные интервенции;
- дисконтная политика;
- протекционистские меры.

Важнейшим инструментом валютной политики государств являются *валютные интервенции* — операции Национальных банков на валютных рынках по купле-продаже национальной денежной единицы против ведущих иностранных валют.

Цель валютных интервенций - изменение уровня соответствующего валютного курса, баланса активов и пассивов по разным валютам или ожиданий участ-

ников валютного рынка. Действие механизма валютных интервенций аналогично проведению товарных интервенций. Для того чтобы повысить курс национальной денежной единицы, Национальный банк должен продавать иностранные валюты, скупая национальную. Тем самым уменьшается спрос на иностранную валюту, а, следовательно, увеличивается курс национальной валюты. Для того чтобы понизить курс национальной валюты, Национальный банк продает национальную валюту, скупая иностранные валюты. Это приводит к повышению курса иностранной валюты и снижению курса национальной.

Для интервенций, как правило, используются официальные валютные резервы, и изменение их уровня может служить показателем масштабов государственного вмешательства в процесс формирования валютных курсов. Масштабы интервенции Национальный банка страны являются, как правило, секретной информацией, что отражает стремление властей сохранять конфиденциальность своих действий для того, чтобы обеспечить эффективность осуществляемых мероприятии.

Официальные интервенции могут проводиться разными методами — на биржах (публично) или на межбанковском рынке (конфиденциально), через брокеров или непосредственно через операции с банками, на срок или с немедленным исполнением.

Кроме того, официальные валютные интервенции подразделяются на *«стерилизованные»* и *«нестерилизованные»,*

Стерилизованными называют интервенции, в ходе которых изменение официальных иностранных нетто-активов компенсируется соответствующими изменениями внутренних активов, т. е. практически отсутствует воздействие на величину официальной денежной базы.

Если же изменение официальных валютных резервов в ходе интервенции ведет к изменению денежной базы, то интервенция является *нестерилизованной.*

Дисконтная политика — это изменение НБУ учетной ставки, с целью регулирования величины валютного курса путем воздействия на стоимость кредита на внутреннем рынке и тем самым — на международное движение капитала. В по-

следнее время значение этого метода регулирования валютного курса уменьшается.

Протекционистские меры — это меры, направленные на защиту собственной экономики, в данном случае национальной валюты. К ним относятся, в первую очередь, *валютные ограничения* — законодательное или административное запрещение и регламентация операций в иностранной валюте.

Видами валютных ограничений являются:

- валютная блокада, запрет на свободную куплю-продажу валюты;
- регулирование международных платежей, движения капиталов, репатриации прибыли, движения золота и ценных бумаг;
- система множественных (диверсифицированных) валютных курсов; концентрация в руках государства) валютных ценностей и др.

Влияние валютного курса на внешнеэкономические отношения

Валютные курсы оказывают существенное влияние на внешнюю торговлю различных стран, выступая инструментом связи между стоимостными показателями национального и мирового рынка, воздействуя на ценовые соотношения экспорта и импорта и вызывая изменение внутриэкономической ситуации, а также изменяя поведение фирм, работающих на экспорт или конкурирующих с импортом.

Снижение валютного курса обусловливает:

- сокращение реальной задолженности в национальной валюте;
- увеличение тяжести внешних долгов, выраженных в иностранной валюте;
- невыгодность вывоза прибыли, процентов, дивидендов, получаемых иностранными инвесторами в валюте страны пребывания.

При *увеличении валютного курса* складывается следующая ситуация:

- внутренние цены становятся менее конкурентоспособными;
- падает эффективность экспорта;
- сокращается производство как в экспортных, так и в других отраслях;
- расширяется импорт;
- стимулируется приток в страну иностранных и национальных капиталов;

- увеличивается прибыль по иностранным капиталовложениям;
- уменьшается реальная сумма внешнего долга, выраженная в обесценившейся иностранной валюте.

3.4 Валютные рынки и валютные операции

Валютные рынки представляют собой механизм, посредством которого взаимодействуют продавцы и покупатели иностранной валюты. Объектом рынка иностранной валюты является свободно конвертируемая валюта. Валютный рынок объединяет валюты с различными режимами национального регулирования.

Основные участники рынка иностранной валюты:

- Центральные эмиссионные банки стран;
- коммерческие банки;
- специализированные брокерские и дилерские организации;
- транснациональные компании;
- фирмы и физические лица.

Функции валютного рынка:

- обслуживание международного оборота товаров, услуг, капитала;
- формирование валютного курса под влиянием спроса и предложения;
- механизм для защиты от валютных рисков;
- инструмент государства для целей денежно-кредитной политики;
- диверсификация валютных резервов банков, предприятий государства.

Классификация *по секторам* валютного рынка в зависимости от *срочности* операций:

1) *СПОТ-рынок* — рынок торговли с немедленной поставкой валюты — на него приходится 65% всего оборота;
2) *срочный рынок* — рынок, на котором осуществляют следующие операции: форвард, фьючерс, опцион (10% оборота);
3) *СВОП-рынок* — рынок, объединяющий операции СПОТ и форвард.

Классификация *по месту совершения валютной операций:*

1) *межбанковский рынок* — операции по обмену валюты между банками;
2) *биржевой рынок* — операции совершаются через валютную биржу либо с помощью торговли деривативами в валютных отделах товарных и фондовых бирж.

Классификация в зависимости *от объема и характера валютных операций;*

1) *мировой валютный рынок* включает отдельные рынки, локализованные в различных регионах мира, центрах международной торговли и валютно- финансовых операций;
2) *региональные, местные валютные рынки* — на региональных валютных рынках совершаются операции с определенным кругом мировых валют. Выделяются такие крупнейшие региональные валютные рынки, как Европейский (в Лондоне, Франкфурте, Париже, Цюрихе), Американский (в Нью-Йорке, Чикаго, Лос-Анджелесе, Монреале) и Азиатский (в Токио, Гонконге, Сингапуре, Бахрейне). Годовой объем сделок на этих валютных рынках составляет свыше $250 трлн.;
3) *внутренний валютный рынок* — рынок в пределах одного государства. Операции по обмену валюты совершаются только в данной стране.

Выделяют два основных вида валютных операций: *кассовые,* или наличные, и *срочные.*

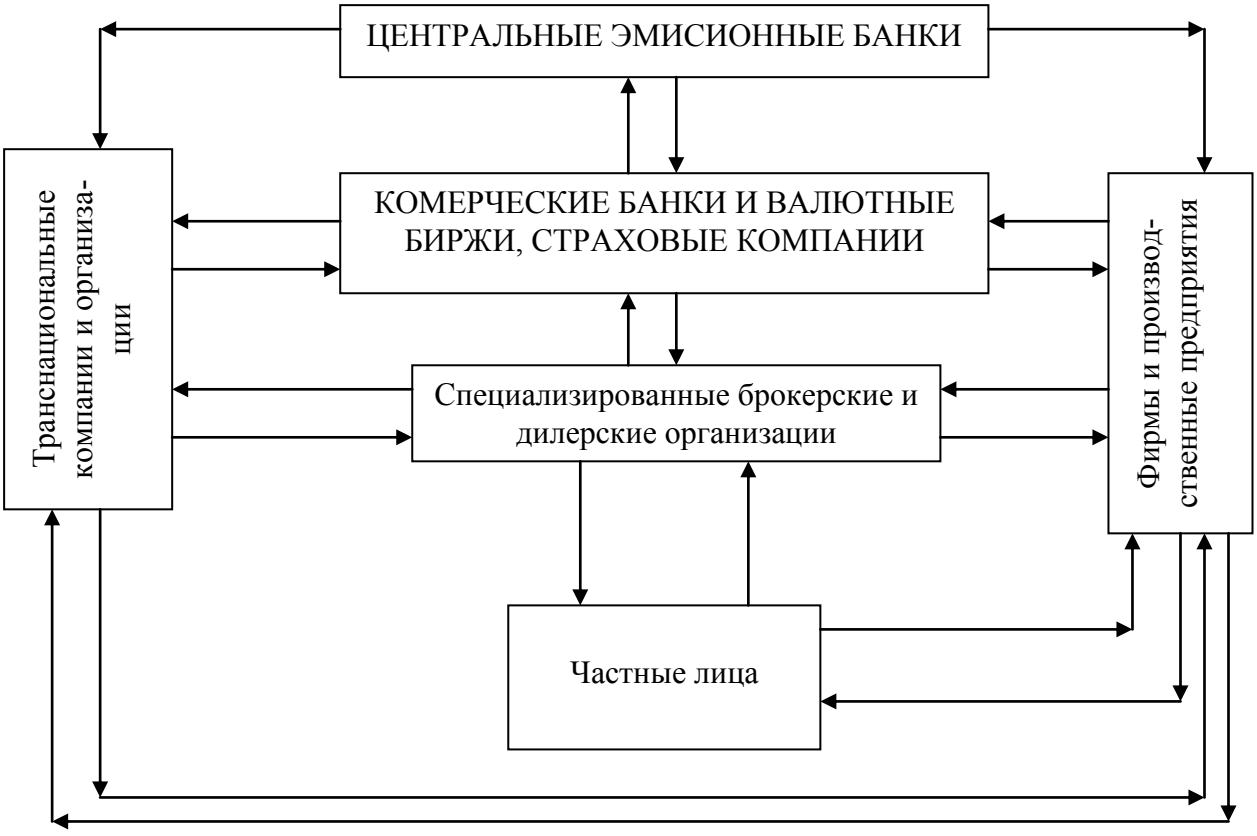


Рисунок 4 – Схема взаимоотношений на валютном рынке между его участниками

Кассовые (наличные) операции - операции, при которых поставка денег осуществляется не более чем за двое суток.

Операции на СПОТ-рынке — операции немедленной поставки валюты.

СПОТ-рынок обслуживает и частных лиц, и спекулятивные операции банков и компаний. Обычаи СПОТ-рынка не зафиксированы в специальных международных конвенциях, однако, им неукоснительно следуют все участники этого рынка. К ним относятся:

- осуществление платежей в течение двух рабочих банковских дней без начисления процентной ставки на сумму поставленной валюты. (Есть исключения: такие сделки, как overnight или tom/next. При этом курс сделки СПОТ корректируется в зависимости от уровней процентных ставок по соответствующим валютам.);
- сделки осуществляются на базе компьютерной торговли с подтверждением электронными извещениями в течение следующего рабочего дня;
- существование обязательных курсов (для исполнения сделок);
- срок валютирования — дата, когда соответствующие средства поступают в распоряжение сторон по сделке;

- торговля валютами на СПОТ-рынке осуществляется на базе установления обменного курса валют. Этот процесс называется *котировкой валют.*

Прямая котировка — выражение цены иностранной валюты в единицах национальной.

Обратная котировка — выражение цены национальной валюты в единицах иностранной. (Исторически обратно котировался английский фунт стерлингов, сейчас также австралийский и новозеландский доллары.)

Важное значение имеет *спред-разница* между курсом покупки и курсом продажи валюты, рассчитанная в базовых пунктах (точность котировки до четырех знаков после занятой — *базовый пункт* при прямой котировке и *PIPS* — при обратной).

Спред должен покрывать операционные издержки и обеспечивать нормальную прибыль при проведении операций с валютой.

При торговле валютой у участников валютного рынка возникают требования и обязательства в различных валютах. Соотношение требований и обязательств в той или иной денежной единице называют *валютной позицией.*

Закрытая валютная позиция предполагает совпадение требований и обязательств в каждой валюте.

Если требования и обязательства не совпадают, то позиция называется *открытой* (длинной — если требования больше обязательств, короткой — если наоборот).

При наличии открытой валютной позиции участник валютного рынка несет *валютный риск* — риск потерь или недополучения прибыли в отечественной валюте в связи с неблагоприятным изменением валютного курса.

Получение прибыли, связанной с наличием открытой позиции по разным валютам или на разных рынках, называется *арбитражем.*

Концепция арбитража — это характеристика прибыльной практики, игры на различии существующих цен (валютных курсов, дисконтных ставок, процентных ставок, дивидендов) на финансовые активы (валюту, банковские кредиты, ценные бумаги) с целью получения безрисковой прибыли.

Необходимое условие: разница между ценами (спред) должна быть больше валютных расходов.

Различают *пространственный* (территориальный) и *временной* арбитраж.

Каждый из этих видов делится на *простой* (двойственный) и *сложный* (кросс-курсовой).

Арбитраж также может быть:

- ценовой (игра на разнице цен);
- налоговый (использование преимуществ оффшорных зон);
- регулятивный (капитал движется с территории с жестким регулятивным режимом на территорию с менее жестким);
- рисковый арбитраж, осуществляемый при знании предполагаемых цен — спекуляция.

Срочные валютные операции - операции на валютном рынке, связанные с поставкой валюты на срок более чем три дня со дня ее заключения.

Основные участники этого рынка, исходя из их вида деятельности:

- коммерческие банки;
- экспортно-импортные предприятия;
- валютные и фондовые биржи.

Участники срочного рынка, исходя из преследуемых ими целей:

- *хеджеры* — участники срочного рынка, основной задачей которых является защита валютной выручки от валютно-курсового риска. Они осуществляют конверсионные операции, стремясь закрыть открытые позиции;
- *спекулянты* — участники срочного рынка, которые осознанно принимают на себя валютный риск, поддерживая открытую валютную позицию;
- *арбитражеры* — участники срочного рынка, которые осуществляют покупку иностранной валюты на одном валютном рынке и одновременно продают на другом, играя на разнице в валютных курсах на разных рынках и в разные периоды;
- *трейдеры* — участники срочного рынка, которые покупают и продают ва-

люту по поручению клиентов в торговом зале бирже, получая за это комиссионные

Типы операций, осуществляемые на срочном рынке:

1. *Форвардные операции (форвардные валютные контракты)* — это обязательные для исполнения соглашения между банком и клиентами по покупке или продаже в определенный день в будущем определенной суммы иностранной валюты. При этом валюта, сумма, обменный курс и дата платежа фиксируются на момент заключения сделки.

Форвардный контракт является банковским контрактом, поэтому он не стандартизирован и может быть подобран под конкретную операцию.

Форвардный курс — согласованный курс, по которому валюты обмениваются в определенный момент в будущем.

Валюта по форвардной операции может продаваться форвардной премией или дисконтом.

Форвардная премия образуется в случае превышения форвардного курса над реальным.

Форвардный дисконт образуется в случае превышения реального курса валюты над форвардным.

Премии и дисконты пересчитываются на годовой базис для того, чтобы можно было сравнить доходность от вложения валюты в форвардную сделку с доходностью от вложений в инструменты денежного рынка.

Существуют два основных метода котировки форвардного курса:

метод «аутрайт» — метод котировки, при котором банки указывают для клиента как полный СПОТ-курс, так и полный форвардный курс, а также срок и сумму валюты;

метод «СВОП-ставок» — метод котировки, при котором определяются только премия или дисконт, которые при прямой котировке соответственно прибавляются к курсу СПОТ пли вычитаются из него.

При заключении форвардного контракта валютный риск оператора рынка значительно увеличивается, так как увеличиваются вероятность непредсказуемого

изменения курса валюты на дату поставки и риск неплатежеспособности партнера. Таким образом, банк несет риск, связанный с закрытием позиции, для этого клиент для заключения сделки должен иметь некоторые средства — остаток на счете ил и кредитную линию для покрытия этого риска.

2. *Фьючерсные операции (фьючерсные контракты)* -стандартизированные форвардные контракты на валюту которые осуществляются в основном на биржевом рынке. Это приводит к тому, что сроки исполнения привязаны к определенным датам (например, определенным дням недели), валютам ($, £ DM), а также стандартизированы по объемам, срокам и условиям поставки.

В 95 случаях из 100 фьючерсные операции заканчиваются заключением *офсетной* (обратной) *сделки,* при этом реальная поставка валюты не осуществляется, а участники данной операции получают лишь разницу между ценой (контракта в день заключения и в день исполнения.

Фьючерсные сделки более дешевые, чем форвардные, за счет того, что они стандартизированы и, следовательно, спред при этих сделках меньше.

Фьючерсные контракты обращаются на бирже. Клиент должен депонировать в клиринговой палате биржи исходную маржу, минимальный уровень которой она ежедневно переоценивает в соответствии с текущими рыночными ценами на контракты.

Недостатком фьючерсов является то, что если стандартная сумма фьючерсного контракта не равна сумме, которую необходимо прохеджировать, то разница должна быть либо незакрытой, либо прохеджированной на денежном рынке.

Хеджирование — специфические сделки, целью которых является избежание потерь от неблагоприятного изменения валютного курса.

Основными биржами, на которых обращаются эти контракты, являются Чикагская товарная биржа, Филадельфийская торговая биржа, Европейская опционная биржа.

3. *Опционные операции* — операции на валютном рынке, при которых держателю опциона (опционного валютного контракта) предоставляется выбор — реализовать опцион по заранее фиксированной цене или отказаться от его исполне-

ния. У держателя опциона имеется право, а не обязательство, совершить определенное действие, в опционах продается право на реализацию сделки, а приобретается конкретная валюта. Опционы в основном обращаются на биржах.

Опционы подразделяются на:

- *опционы покупателя* — опционы, которые дают право его владельцу купить определенный актив в будущем, по цене, фиксированной в настоящий момент времени;
- *опционы продавца* — опционы, которые дают право его владельцу на продажу валюты на тех же условиях.

Выделяют также:

европейские опционы, которые могут быть исполнены только в день истечения срока действия контракта;

американские опционы, которые дают право купить или продать базисный актив в любое время до дня истечения действия контракта. За них обычно платится более высокая премия.

Основная задача опционной сделки — извлечь прибыль из колебаний валютных курсов. При этом на повышение цены базисного актива рассчитывают надписатель опциона продавца (продавец) и держатель опциона покупателя. В снижении курса базисного актива к моменту реализации контракта заинтересованы, соответственно, надписатель опциона покупателя и держатель опциона продавца.

Операции СВОП (СВОП-контракты) — представляют собой комбинацию СПОТ и форвардных.сделок. Это валютная операция, сочетающая куплю- продажу двух валют на условиях немедленной поставки с одновременной контрсделкой на определенный срок с теми же валютами.

Сделки СВОП обычно осуществляются на срок от 1 дня до 6 месяцев.

Основные отличия срочных валютных сделок от кассовых:

1. Курс осуществления срочных сделок обычно отличается от курса СПОТ-сделок на величину премии или дисконта, т. е. скидки или надбавки к существующему СПОТ-курсу.
2. Спред между курсом покупки или продажи валюты на срок обычно выше,

чем при операциях СПОТ, что объясняется более высоким уровнем риска.

3.5 Кредитование внешнеэкономической деятельности

В практике внешней торговли последнего десятилетия существенно возрастает значение кредита. С предоставлением кредитов связаны как экспорт оборудования, так и импорт сырья, выравнивание платежных балансов различных государств. Поэтому важную роль в международной торговле играет договор о предоставлении кредита. В зависимости от национальных законодательств употребляются различные термины: ссуда, договор об открытии кредита, кредитный договор. В правовой практике все большее признание получает концепция, согласно которой договор о предоставлении кредита является договором особого рода. Основной упор при этом делается на так называемый вопрос о доверии. Чем дальше отдалены друг от друга договаривающиеся стороны во внешней торговле, тем меньше выражены с помощью долгосрочных договорных соглашений отношения взаимного доверия, тем чаще возникают кризисные ситуации, тем выше требования к страхованию кредитов. Поэтому во внешнеторговых сделках одна из сторон должна произвести авансовый платеж с помощью товарного аккредитива, либо должна быть предусмотрена банковская гарантия.

Банковское страхование в форме гарантии платежа не является непосредственным платежом во внешнеторговой сделке. Это безотзывное, независящее от договора обязательство банка произвести платеж в том случае, если одна из сторон во внешнеторговой сделке вопреки своим договорным обязательствам не осуществляет платеж.

В международных сделках особую роль играют специальные формы гарантий, в частности *конкурсная гарантия.* Крупные заказы государственных органов и ведущих предприятий распределяются путем торгов. Может случиться так, что в этих торгах принимает участие компания, которая не в состоянии выполнить заказ. Поэтому устроитель торгов требует, чтобы невыполнение выигранного на торгах заказа наказывалось штрафом, выплата которого обеспечивается данной

банком конкурсной гарантией. Размер штрафа в мировой практике составляет 2—10 % суммы заказа. Если компания не может выполнить взятый на себя заказ, то она должна отозвать свое предложение, а банк обязан заплатить гарантийную сумму.

Во внешней торговле применяются гарантия поставки и гарантия исполнения договорных обязательств. Банк, предоставляющий подобную гарантию, обязан произвести платеж в случае, если экспортер производит поставки или оказывает услуги не в установленные сроки или не в соответствии с договором. При этом *гарантия поставки* должна покрывать риск исполнения договора в целом, тогда как другие виды *гарантии исполнения договорных обязательств* призваны исключить риск некачественного их исполнения. Гарантия поставки существенно шире конкурсной гарантии, поскольку непоставка вообще или поставка некомплектного оборудования могут привести к значительным убыткам для импортера. Гарантийная сумма составляет в таких случаях 5—25 % стоимости товаров или услуг.

Следующей формой гарантии является *гарантия авансового платежа.* Стороны могут договориться о выплате заказчиком аванса. Для экспортера, особенно при продаже несерийной продукции, это означает большую уверенность в том, что заказчик оплатит поставку в целом в соответствии с условиями договора. Такой платеж связан с риском для заказчика. В случае, если экспортер не осуществит поставку и не сможет вернуть аванс, гарантия авансового платежа обеспечивает иностранному покупателю возврат суммы аванса. Поэтому данная гарантия называется также *гарантией возврата аванса.* Гарантийная сумма, как правило, соответствует величине аванса.

Существуют гарантии, страхующие импортера от убытков вследствие несоответствия документов условиям аккредитива, например гарантии коносамента.

Международный кредит - движение ссудного кредита в сфере международных экономических отношений, связанное с предоставлением валюты и товарных ресурсов на условиях возвратности, срочности и платности.

Источниками международного кредита являются:

- временно свободные средства предприятий;
- денежные накопления государства;
- денежные сбережения населения.

Международный кредит в сфере международных экономических отношений выполняет следующие функции:

1) перераспределение ссудного капитала между странами для обеспечения потребностей расширенного воспроизводства. Через механизм международного кредита ссудный капитал устремляется в те сферы, которым отдают предпочтение экономические агенты в целях обеспечения прибылей;

2) экономия издержек обращения в сфере международных расчетов путем использования кредитных средств (тратт, векселей, чеков, переводов и др.), развития и ускорения безналичных платежей;

3) ускорение концентрации и централизации капитала благодаря использованию иностранных кредитов. Кредит дает возможность распоряжаться в известных пределах капиталом, собственностью и трудом других стран;

4) регулирование экономики.

Выполняя указанные функции, международный кредит в то же время играет двойственную роль в экономике страны. С одной стороны *позитивную,* способствуя ускорению развития производительных сил, непрерывности процесса воспроизводства и его расширению, стимулируя внешнеэкономическую деятельность страны, создавая благоприятные условия для иностранных инвестиций, а также обеспечивая бесперебойность международных расчетов и валютных отношений. С другой стороны *негативную,* обостряя противоречия рыночной экономики, что проявляется в форсировании перепроизводства товаров, перераспределении ссудного капитала, усилении диспропорций общественного воспроизводства и конкурентной борьбы за рынки сбыта, сферы приложения капитала и источники сырья.

Международный кредит имеет несколько форм классификаций.

1 Формы международного кредита по назначению:

- *коммерческие кредиты,* обслуживающие международную торговлю това-

рами и услугами;

- *финансовые кредиты,* используемые для инвестиционных объектов, приобретения ценных бумаг, погашения внешнего долга, проведения валютной интервенции Национальным банком;
- *промежуточные кредиты* для обслуживания смешанных форм экспорта капиталов, товаров, услуг (например, в виде выполнения подрядных работ - «инжиниринг»).

2 Формы международного кредита по видам:

- *товарные*— при экспорте товаров с отсрочкой платежа;
- *валютные* — выдаваемые банками в денежной форме.

3 Формы международного кредита по технике предоставления:

- *наличные (финансовые) кредиты,* зачисляемые на счет заемщика в его распоряжение;
- *акцептные в* форме акцепта (согласия платить) тратты импортером или банком;
- *депозитные сертификаты;*
- *облигационные займы;*
- *консорциональные кредиты* — кредиты, предоставляемые двумя и более кредиторами, т. е. синдикатами (консорциумами) банков одному заемщику.

4 Формы международного кредита по валюте займа:

- *в валюте страны-должника;*
- *валюте страны-кредитора;*
- *в валюте третьей страны;*
- *в международных счетных валютных единицах* (СДР, чаще в ЭКЮ).

5 Формы международного кредита по срокам:

- *сверхсрочные кредиты* — суточные, недельные, до 3 месяцев;
- *краткосрочные кредиты* — до 1 года, иногда до 18 месяцев;
- *среднесрочные* — от одного года до пяти лет;
- *долгосрочные* — свыше пяти лет.

6 Формы международного кредита по обеспечению:

- *обеспеченные кредиты* — в качестве обеспечения используются товары, товарораспорядительные и другие коммерческие и финансовые документы, ценные бумаги, векселя, недвижимость, другие ценности, иногда золото;
- *бланковые кредиты* — выдаются под обязательство должника погасить его в определенный срок.

7 Формы международного кредита в зависимости от категории кредитора:

- *фирменные (частные) кредиты* — предоставляются экспортером иностранному импортеру в виде отсрочки платежа (от двух до семи лет) за товар;
- *банковские международные кредиты* — это предоставление банком во временное пользование части собственного или приравненного капитала, осуществляемое в форме выдачи ссуд, учета векселей и др., предоставляются банками экспортерам и импортерам, как правило, под залог товарно-материальных ценностей, реже предоставляется необеспеченный кредит крупным фирмам, с которыми банки тесно связаны;
- *брокерские кредиты* — промежуточная форма между фирменным и банковским кредитами. Брокеры заимствуют средства у банков, роль последних уменьшается;
- *правительственные кредиты;*
- *смешанные кредиты,* с участием частных предприятий (в том числе банков) и государства;
- *межгосударственные кредиты международных финансовых институтов.*

8 Формы между народного кредита по объектам кредитования:

- *инвестиционные кредиты* — по экспорту товаров инвестиционного назначения;
- *неинвестиционные кредиты* — по экспорту сырья, топлива, материалов, потребительских товаров.

9 Формы международного кредита по источникам:

- *внутреннее кредитование* — кредитование Внешэкономбанком или другими отечественными банками внешнеторговых организации;
- *иностранное кредитование* — кредитные операции внешнеторгового характера между отечественными и иностранными банками и фирмами, в том числе с коллективными банками бывших стран — членов СЭВ: Международным банком экономического сотрудничества (МВЭС) и Международным инвестиционным банком (МИБ);
- *смешанное кредитование* внешней торговли.

10 *Лизинг* — соглашение об аренде движимого и недвижимого имущества сроком от трех до пятнадцати лет. Аренда является своеобразной формой получения кредита и во многих случаях существенно облегчает продвижение продукции экспортеров на внешние рынки. С обычным товарным кредитом лизинг сближают условия проведения арендных операций. Арендатор избавлен от необходимости мобилизовывать денежные средства. Оплата аренды производится по частям, в течение всего периода использования оборудования. Однако целью лизинга является не получение права собственности на товар, а приобретение права использовать его потребительские качества.

11 *Факторинг* — форма кредитования, выражающаяся в инкассировании дебиторской задолженности клиента (покупка специализированной финансовой компанией или банком всех денежных требований экспортера к иностранному импортеру в размере до 70-90% суммы контракта до наступления срока их оплаты).

12 *Форфейтинг* — форма кредитования экспорта банком или финансовой компанией (форфейтором) путем покупки ими на полный срок без оборота на продавца на заранее оговоренных условиях векселей (тратт), других долговых требований по внешнеторговым операциям. Форфейтор может держать их у себя или продать на международном рынке,

13 *Вексельный кредит* — кредит, оформляемый путем выставления переводного векселя на импортера, акцептующего его по получении товаросопроводи-

тельных и платежных документов. Срок вексельного кредита зависит от вида товара. Поставки машин и оборудования обычно кредитуются на срок до 3-7 лет. При экспорте сырья и материалов предоставляются краткосрочные вексельные кредиты.

Рассмотрим более подробно некоторые виды кредитов.

Кредит поставщика. Основой кредита поставщика является договорное обязательство о покупке товара. Если покупатель не в состоянии осуществить покупку за счет собственных средств, а продавец заинтересован в сбыте товара, договор купли-продажи может осуществиться лишь в том случае, если поставщик откажется от немедленной оплаты товара покупателем. Практически поставщик предоставляет покупателю коммерческий кредит. Как и при прочих видах коммерческого кредита, в этой сделке кредитором выступает поставщик, а заемщиком — покупатель. Договорная цена определяет одновременно размер предоставляемого кредита, а выплата кредита есть не что иное, как платеж за товар. Поскольку покупатель не обязан сразу же оплачивать товар, для него это равнозначно получению ссуды. Кредит поставщика не перестает быть коммерческим кредитом и тогда, когда поставщик имеет возможность рефинансироваться.

Большое значение приобретает договорное регулирование условий платежа по кредиту поставщика, в рамках, которых устанавливаются, прежде всего, способ, срок, место и валюта платежа. На условия платежа оказывают существенное влияние общие условия сделки и особенности национального права.

В договоре купли-продажи между экспортером и импортером и в договоре о предоставлении кредита поставщика речь идет об экономических отношениях, в соответствии с которыми "происходит обмен услугами".

Существует несколько способов платежа. Если стороны договорились об обычном переводе средств при погашении предоставленного кредита, то платеж зависит практически от платежеспособности и желания покупателя произвести этот платеж. В подобной ситуации у продавца нет какой-либо гарантии, так как договоренность о предоставлении "документов против платежа" противоречила бы сущности кредита поставщика. Возможно применение аккредитива. Однако

выплата по нему осуществляется не при предоставлении документов и передаче товара покупателю, а позднее, при погашении кредита поставщика. Таким образом, кредиту поставщика предоставляется большая гарантия. В некоторых случаях можно застраховать кредит поставщика с помощью акцептованного покупателем векселя.

В большинстве случаев промышленное оборудование может быть поставлено лишь отдельными партиями, что довольно трудно учитывать. Поэтому в подобных сделках невозможна полная оплата к определенному сроку, и устанавливаются поэтапные платежи. Определенную роль могут играть промежуточные процентные платежи. Устанавливается это путем договоренности о *предельных сроках платежа.* Тем самым обеспечивается своевременность оплаты. При поставке, монтаже, сдаче в эксплуатацию оборудования точно фиксируются права и обязанности покупателя и продавца, в частности, для того, чтобы установить срок первого платежа покупателя. Любые несогласованные частные моменты относительно исполнения договора продавцом могут быть оговорены в рамках установленных предельных сроков, например, через шесть месяцев после указанного в договоре срока поставки.

При уплате процентов по кредиту поставщика используются два способа. В договоре определяется, совершаются эти платежи по фиксированной или по изменяющейся ставке, что зависит от существующего к моменту подписания договора уровня процентных ставок и от ожидающейся динамики. Если продавец, предоставляющий среднесрочный и долгосрочный кредит, ожидает рост общего уровня процентных ставок, он пытается установить ставку на базе *ролловера.* Это означает, что процентная ставка в течение всего срока кредита периодически (раз в полгода или квартал) корректируется в соответствии с существующими на рынке процентными ставками по 3- или 6-месячным межбанковским депозитам. Обычно за основу берутся ставки на важнейших финансовых рынках и чаще всего процентная ставка по межбанковским депозитам на Лондонском рынке (ЛИБОР). В кредитном договоре устанавливается надбавка к ЛИБОР, например 1/2% сверх ставки ЛИБОР. Размер надбавки зависит от платежеспособности заемщика, поло-

жения на денежном рынке, срока кредита и политической ситуации в стране заемщика.

Кредиты поставщика могут предоставляться и без заключения особых соглашений о выплате процентов. В этом случае продавец стремится установить цену таким образом, чтобы она включала проценты по предоставленному кредиту. На практике достаточно сложно определить долю скрытых в цене процентов.

Для рефинансирования продавец, как правило, сам ищет средства на национальном денежном рынке и на рынке капиталов. Экспортер, предоставляющий кредит, располагает следующими возможностями.

Промышленный клиринг. Поставщик может рефинансироваться у других фирм, которые предоставляют временно свободные денежные средства на существующих в стране условиях кредитования. В первую очередь подобные кредиты доступны партнерам по кооперации.

Банковское кредитование. В рамках своего лимита кредитования экспортер может получить в банке средства для рефинансирования предоставленного кредита. В качестве обеспечения банк получает требование клиента к иностранному покупателю, однако риск по кредиту поставщика испытывает в полном объеме экспортер.

Факторинг. Экспортер передает фактору (посреднику) требования к покупателю, возникающие из кредита поставщика, а фактор берет на себя получение платежа по ним. При передаче требований фактору последний выплачивает экспортеру 80—90 % суммы требований, так как фактор страхуется на случай неплатежа покупателя. Когда импортер оплачивает свои обязательства в соответствии с договором, фактор выдает экспортеру удержанную ранее сумму за вычетом комиссионных в размере, соответствующем общему уровню процентных ставок в стране и рисковой премии по данной сделке. С помощью факторинга рефинансируются требования, срок платежа по которым не превышает 360 дней.

Форфетирование во внешней торговле означает покупку (без регресса у экспортера) векселей или других требований, возникающих из товарных поставок, специальным кредитным институтом (форфетером) при предоставлении до-

статочного обеспечения. Форфетер не имеет права предъявлять какие-либо претензии к экспортеру (форфетисту) в случае неплатежа импортера. Форфетер берет на себя фактически все виды риска. Экспортер в свою очередь отвечает лишь за правовые аспекты требований, т.е. за то, чтобы была правильно осуществлена передача требований форфетеру и поставляемый товар соответствовал условиям договора. Продавая требование к импортеру по предоставляемому ему кредиту, поставщик получает почти наличные деньги, поскольку при покупке требований их покупателю приходится брать на себя и риск, связанный с политической конъюнктурой. К форфетированию принимаются требования к импортерам не всех стран. В зависимости от кредитоспособности импортера срок покупаемых требований ограничивается 2—5 годами, в отдельных случаях он может достигать 7 лет. Существует минимальный размер принимаемых к форфетированию требований, например от 100 тыс. до 5 млн. швейц. фр. Покупка требований на большую сумму производится консорциумом форфетеров.

Для того чтобы экспортные требования могли быть форфетированы, они должны удовлетворять ряду условий. Экспортное требование должно быть обратимым и безусловным; принимаемые к форфетированию векселя должны быть не переводимыми векселями на импортера с авалем банка страны покупателя, а другими требованиями с банковской гарантией. Если платежеспособность импортера вызывает сомнения, форфетер может потребовать аваль или гарантию банка третьей страны. С помощью особой отметки на векселе экспортер может быть освобожден от ответственности. Например, на простом векселе ставится отметка без регресса или "без обязательств". К переводному векселю может быть приложен специальный документ об освобождении экспортера от ответственности.

Форфетирование дает экспортеру ряд преимуществ: увеличение ликвидности (так как требование сразу же оплачивается наличными деньгами); освобождение от кредитного риска, рисков изменения процентных ставок и валютных курсов; уменьшение долгосрочных требований в балансе; повышение кредитоспособности; отпадает необходимость контроля за погашением кредита и работы по инкассации платежей.

Ставка по форфетированию складывается на основе рыночного спроса и предложения и существенно превышает обычные ставки по кредитам, поскольку форфетер берет на себя практически все риски. Расходы по форфетированию складываются следующим образом:

- обычно импортер сам оплачивает расходы по получению банковской гарантии или аваля. В случае отказа покупателя эти расходы вынужден брать на себя экспортер, поскольку без наличия банковских гарантий он не сможет продать требование форфетеру;
- в зависимости от внешнеполитической конъюнктуры и риска введения запрета на перевод средств для данной страны рисковая премия составляет от 0,5 до 6,0 % годовых;
- расходы на мобилизацию денежных средств зависят от ставок на еврорынке. К ним добавляются также управленческие расходы в размере 0,5 % годовых. Если покупаемые требования предоставляются после получения согласия форфетера на покупку, он начисляет комиссию в 1—1,5% годовых (в соответствии с разницей во времени между заключением соглашения и предоставлением документов).

Общие расходы по форфетированию рассчитываются путем дисконтирования суммы требований.

Страхование экспортных кредитов. В борьбе за рынки сбыта государства стимулируют экспорт, в частности, с помощью страхования экспортных кредитов. В рамках этих государственных мероприятий поставщик получает возможность застраховать риск неплатежа импортера с помощью государственного страхования на 85—95% суммы требований. Страхование осуществляется при тесном взаимодействии банков и институтов по страхованию экспорта. Банки предоставляют лишь кредиты, застрахованные на случай неплатежа. Поэтому для экспортеров существенно снижается риск и значительно облегчается рефинансирование фирменного кредита.

Институты по страхованию экспортных кредитов страхуют следующие виды рисков: риск введения запрета на перевод средств, включая риск введения мора-

тория; валютный риск в определенных пределах; риск делькредере (риск непогашения кредита), если заказчик или должник является государственным учреждением.

Гарантия выдается, как правило, при выполнении следующих условий:

заявитель должен быть резидентом страны, где осуществляется страхование кредита;

товары и услуги должны происходить из страны, где осуществляется страхование;

при получении среднесрочного кредита импортер должен произвести авансовый платеж в размере 15—20%;

действие гарантии начинается после оплаты сбора, взимаемого страхователем.

По каждой краткосрочной сделке устанавливается размер покрытия гарантией страхователя. В среднем он составляет 85—90% суммы сделки.

Кредит покупателю. Поскольку при предоставлении кредита поставщика продавец должен сам изыскать для этого средства (собственные или заемные, что отягощает баланс), может случиться так, что кредит вообще не будет предоставлен, в результате чего не осуществится экспортная сделка. Поэтому экспортеры вместе с банками ищут возможности освобождения экспортеров от финансирования своих операций, что повышает эффективность использования капитала и конкурентоспособность экспортеров. К таким формам кредитования относится кредит покупателю. Риски, возникающие при этой форме кредитования, страхуются специальными институтами, как правило, на 100%. Поскольку продавец более не должен заботиться о финансировании и ему доступно страхование большей суммы сделки, экспортеры особенно заинтересованы в такой форме кредита.

Отправным пунктом для кредита покупателю, как и для кредита поставщика, является заключение договора о поставках товаров или об оказании услуг покупателю за границей. При кредите покупателю банк, а при крупных сделках — банковский консорциум, находящиеся в стране экспортера, предоставляют кредит покупателю для оплаты поставок в рамках конкретного договора купли-продажи.

Предложение продавца о предоставлении кредита покупателю содержит и готовность его банка осуществить кредитование.

С правовой точки зрения речь идет о предложении двух договоров — собственно договора купли-продажи и самостоятельного договора о кредитовании, заключаемого между банком экспортера и импортером или его банком. Исходным пунктом для кредитования является договор о товарных поставках. В заключаемом договоре о кредитовании содержатся сведения об отношениях между банком продавца и покупателем, касающиеся предоставления и погашения кредита, а также выплаты процентов. Банк продавца самостоятельно решает вопросы о предоставлении кредита и об условиях договора о кредитовании.

Договор может быть заключен либо непосредственно с покупателем, либо с третьим лицом, как правило, банком покупателя. Покупатель оплачивает за счет предоставляемого ему кредита поставки товаров и услуги в соответствии с договором. Если экспортер осуществляет определенные услуги не полностью или не вовремя, это никак не затрагивает обязательств покупателя перед банком, возникающих из кредитного договора. Покупатель не может предъявлять претензий к банку из-за неполного выполнения продавцом торгового договора, поскольку в правовом отношении кредитные связи не зависят от торгового договора. Чтобы застраховаться на этот случай, банки в кредитный договор включают, как правило, оговорку, в соответствии с которой заемщик должен выполнить свои обязательства по кредитному договору независимо от проблем, возникающих между ним и продавцом в ходе исполнения торгового договора.

Размер кредита, устанавливаемый по соглашению банка продавца с покупателем, зависит от стоимости контракта. В договоре предусматривается авансовый платеж в размере 5% продажной цены при заключении договора и 10% при осуществлении поставок. Оставшиеся 85% выплачиваются на кредитной основе. Прежде чем банк предоставит кредит в размере 85% продажной цены, он обычно требует подтверждения о выплате 15% экспортеру.

Если экспортер прервет или совсем прекратит осуществление торгового договора, кредитор не обязан предоставить неиспользованную часть кредита. Банк

не может потребовать и досрочного погашения кредита.

Поскольку кредит покупателю предоставляется в точном соответствии с конкретным торговым договором, кредит можно использовать лишь на оплату данных поставок. В противном случае будет нарушено основное обязательство заемщика.

В случае кредита покупателю банк продавца обычно требует от покупателя, чтобы его банк предоставил гарантии по этому кредиту в форме, позволяющей получить средства от банка покупателя при просрочке платежа заемщика. Эта гарантия банка покупателя выдается обычно в виде банковской гарантии или вексельного обязательства.

Особая форма кредитования внешней торговли — акцептно-рамбурсный кредит. **Акцептно-рамбурсным кредитом** является документарный акцептный кредит, предоставляемый экспортеру каким-либо банком при наличии гарантии банка импортера или третьего банка против предоставления определенных документов.

Во внешней торговле продавец часто не удовлетворяется акцептом покупателя и требует акцепт известного банка, в большинстве случаев находящегося либо в стране экспортера, либо в международном финансовом центре, например Нью-Йорке или Лондоне, особенно если оплата предусмотрена в валюте третьей страны. Акцептно-рамбурсный кредит следует считать специальной формой акцептного кредита, от обычной формы которого он отличается в первую очередь тем, что обеспечивается документами. На практике он осуществляется чаще всего вместе с товарным аккредитивом.

Отрицательный баланс на текущем счете клиента, приобретающий иногда статус кредита, называется **овердрафт** (overdraft). Это форма краткосрочного кредита, предоставление которого осуществляется списанием средств по счету клиента банком сверх остатка средств на счете.

Для получения кредита предприятие-заемщик обращается в коммерческий банк с обоснованным ходатайством, которое должно содержать следующие данные:

- цель получения валютного кредита, его сумма и сроки;
- характеристика закупаемого за границей товара и его стоимость, страна, в которой он будет приобретен, валюта платежа;
- экономический эффект;
- источники финансирования в рублях планируемых мероприятий и источники погашения кредита в иностранной валюте.

К ходатайству предприятия-заемщика прикладываются следующие документы:

- гарантийное или залоговое письмо;
- технико-экономическое обоснование, включающее смету расходов по каждому кредитуемому мероприятию в расчет окупаемости кредитуемых затрат.

После поступления в полном объеме материалов, требуемых для открытия инвалютного кредита конкретному предприятию-заемщику, во Внешэкономбанке рассматривается объективная возможность предоставления такого кредита и принимается окончательное решение о его выдаче. В случае принятия положительного решения о предоставлении кредита в иностранной валюте между сторонами подписывается кредитное соглашение, регулирующее порядок выдачи ссуды в иностранной валюте, ее использование, порядок расчетов, условия перечисления процентов и погашение задолженности предприятием-заемщиком.

Сроки заключения контрактов и период расчетов по ним должны строго соответствовать срокам использования кредитов. Общая сумма закупок не может превышать величину предоставленной ссуды. Проценты за пользование валютным кредитом, выданным предприятию-заемщику, начисляются с момента фактического использования полученных средств.

Учет расходования кредитов в иностранной валюте, выдаваемых предприятиям-заемщикам на открытие аккредитивов и оплату импортных товаров, ведется на отдельных ссудных счетах.

4 ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

4.1 Операции в системе внешнеэкономических связей

Любой вид внешнеэкономической деятельности сопровождается осуществлением коммерческой операции. Эти операции обслуживают обмен материальными ценностями и услугами. Для осуществления обмена необходимо провести определенные взаимосвязанные действия:

- найти покупателя;
- заключить с ним соглашение-договор (контракт), в котором оговорить все условия: товар, его количество, качество, цену, сроки поставки и т.п.;
- выполнить договор: подготовить товар к поставке, доставить товар покупателю, осуществить расчеты за поставленный товар.

Такие действия имеют коммерческий характер, то есть осуществляются на оплачиваемой основе, а операции обмена становятся коммерческими операциями.

Следует иметь в виду, что коммерческая деятельность направлена на реализацию конкретных видов продукции, независимо от того, когда она осуществляется - к началу производства продукции (на основании заказов) или после его завершения: поиск покупателей уже произведенного товара, когда производитель работает на неизвестный рынок. Это - практика осуществления обмена.

Внешнеэкономическая коммерческая операция - это комплекс действий контрагентов разной государственной принадлежности по подготовке, заключению и выполнению международного торгового, научно-производственного, инвестиционного или другого соглашения экономического характера.

Объектами коммерческих операций является материально-вещевая продукция, услуги, результаты производственного и научно-технического сотрудничества в виде знаний, опыта, технологии и т.п.

Международные коммерческие операции в зависимости от выполняемых функций делятся на основные, которые осуществляются между непосредственными участниками операции, и обеспечивающие (вспомогательные, или товаропродвижение), связанные с перемещением товара к покупателю. Обеспечиваю-

щие операции осуществляются или непосредственно самыми продавцами (экспортерами) и покупателями (импортерами) или другими фирмами и организациями на основе отдельных соглашений за соответствующее вознаграждение. В зависимости от сложности основной операции на одну основную операцию может приходиться до 10 и больше вспомогательных операций. Следовательно, *внешнеэкономическая коммерческая операция (ВЭКО) -это комплекс основных и обеспечивающих операций.*

Виды основных и обеспечительных операций приведены на рисунке 5.

Кроме деления ВЭКО на основные и обеспечивающие, существует их классификация на три группы в зависимости от их содержательной сути, то есть в зависимости от объекта соглашения:

1 Операции купли-продажи товаров в материально-вещественной форме:

- экспортно-импортные операции;
- реэкспортные операции и реимпортные операции;
- операции встречной торговли;
- операции, которые осуществляются на особых товарных рынках - международных биржах, торгах, аукционах.

2 Операции купли-продажи услуг:

а) Операции купли-продажи основных услуг;

- инжиниринговые операции;
- арендные операции;
- туристические операции;
- аудиторские операции;
- представительские операции и прочие.

б) Операции купли-продажи услуг, обеспечивающих процесс товаропродвижения:

- транспортные операции;
- транспортно-экспедиторские операции;
- операции по страхованию товара;
- расчетно-финансовые операции;

- таможенные операции;
- организация рекламы;
- организация выставок, ярмарок и участие в них;
- операции технического обслуживания и обеспечение запасными частями машинотехнической продукции и т.п.



Рисунок 5 – Международные коммерческие операции

3 Операции купли-продажи результатов творческой деятельности:

- лицензионные операции;
- операции по передаче ноу-хау;
- операции по совместному производству кино- и телефильмов;
- операции по торговле объектами авторского права и т.п.

Внешнеторговые операции

Суть их состоит в международном обмене (торговле) продукцией в материально-вещественной форме. К внешнеторговым операциям относятся экспортно-импортные операции, реэкспортные и реимпортные операции, операции встречной торговли (рис. 6). В мировой практике используются также специальные формы внешней торговли товарами в материально-вещевой форме: торги, аукционы, биржи.

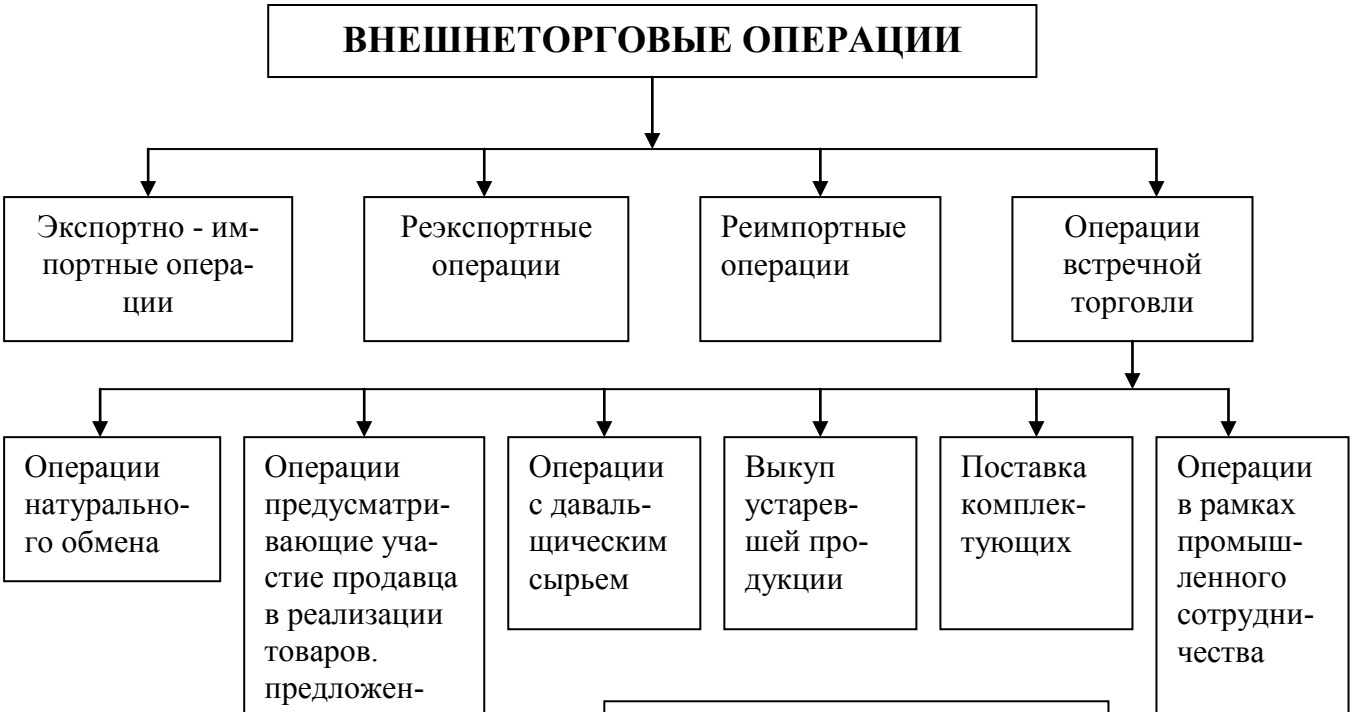


Рисунок 6 – Внешнеторговые операции

Внешнеторговые операции составляют преобладающую часть всех международных коммерческих операций.

Экспортные операции предусматривают продажу и вывоз товаров за границу для передачи их в собственность иностранному контрагенту.

Импортные операции - это закупка и ввоз иностранных товаров для реализации их на внутреннем рынке страны-импортера или производственного потребления предприятием - импортером.

В международной коммерческой практике под экспортом и импортом понимают только операции, которые осуществляются на коммерческих основах, на основании заключения и выполнения контрактов купли-продажи. Поставки в виде помощи, дарения и др., которые осуществляются на безвозмездных основах, в стоимость экспорта и импорта, как правило, не включаются, а учитываются в отдельности.

Экспортно-импортные операции считаются осуществленными, если товар после выполнения определенных таможенных формальностей и процедур, о которых представлены сведения для статистического учета, пропустили через таможенную границу страны-контрагента**.**

В международной коммерческой практике используют два основных метода осуществления экспортно-импортных операций:

Прямой метод, или прямые продажи – предусматривает установление прямых связей между производителем (поставщиком) и конечным потребителем, то есть поставку товаров непосредственному конечному потребителю и закупку товаров у непосредственного самостоятельного производителя на основании договора купли-продажи.

Косвенный, или посреднический метод – предусматривает куплю и продажу товаров через торгово-посредническую сеть на основании заключения специального договора - агентского, комиссионного или другого соглашения с торговым посредником, в котором предполагается выполнения последним определенных обязанностей, связанных с реализацией товара продавца, за агентское, комиссионное или другое вознаграждение.

Реэкспортная операция - это продажа и вывоз за границу прежде ввезенного товара, который не подвергался в стране реэкспорта никакой обработке. Таможенной статистикой реэкспортными считаются также операции, при которых товары, которые передаются, отправляются новому покупателю без завозки в стра-

ну реэкспорта. Объектом реэкспорта чаще всего являются товары, которые продаются на международных аукционах и товарных биржах.

Осуществляют реэкспортные операции торговые фирмы для получения прибыли благодаря различию цен на один и тот же товар на разных рынках. Страна, фирма которой осуществляет реэкспорт, получает торговую прибыль и доход от предоставления транспортных услуг, проведения страховых, кредитных и других операций товаропродвижения.

Реэкспортные операции предусматривают заключение двух внешнеторговых соглашений реэкспортером. По первому договору он покупает товар, а по второму - продает его.

Желательным условием для проведения реэкспортных операций является наличие территории, на которой товары не облагаются налогами, например, свободных экономических зон. Товары, которые ввозят на территорию таких зон, не облагаются таможенной пошлиной и освобождаются на все время хранения от налогов. В случае продажи товаров внутрь страны при перемещении их через таможенную границу уплачивается таможенная пошлина, а в случае реэкспорта товары вывозятся без любых таможенных формальностей.

Реэкспортные операции осуществляются, как правило, на заказ конечного импортера, который не имеет выхода на рынок страны экспортера и не желает нести затраты, которые связанные с таким выходом. Иногда причиной реэкспортных операций являются торгово-политические условия, которые ограничивают экспорт или импорт в некоторые страны.

Перевозка товаров транзитом через страну как реэкспорт не рассматривается.

Реимпортная операция - это приобретения и завоз из-за границы прежде экспортированного товара, который не подвергался там никакой переработке или доработке. К таким операциям принадлежат возвращение забракованных покупателем товаров, возвращения товаров, не реализованных на аукционах, и через консигнационные склады. Основным признаком реимпортных операций является двукратное пересечение товарами границ своей страны - при вывозе и при ввозе.

Возвращения из-за границы отечественных товаров с выставок и ярмарок к реимпорту не относится.

Операции встречной торговли.

Встречная торговля объединяет операции, в рамках которых предполагаются встречные обязательства экспортеров закупить у импортеров товары или услуги на часть или полную стоимость товаров, которые экспортируются.

В соответствии с терминологией, которая используется экспертами ООН, все виды встречных соглашений объединяются понятием "международные компенсационные соглашения", в соответствии с которыми предприятия (фирмы) разных стран договариваются о том, что конкретные действия (поставка товаров, предоставления услуг или технологии) одной из сторон будут компенсироваться четко указанным в соответствующих договорных документах способом и в определенных в них размерах другими конкретными действиями (поставкой товаров, предоставлением услуг, технологии) другой стороны.

В наше время 1/3 международных коммерческих соглашений имеет встречный, взаимосвязанный характер поставок товаров. Существуют разные виды встречных соглашений, но причины их использования одинаковые:

- недостаток или ограниченность валюты для осуществления прямых закупок товаров или услуг;
- необходимость осуществления гарантированных поставок;
- выход на новые или труднодоступные рынки;
- упрощения финансовых взаиморасчетов;
- необходимость преодоления кризисных явлений в экономике (неплатежи, частичная или полная неконвертируемость национальной валюты, падение объема производства, снижение конкурентоспособности товаров).

Все операции встречной торговли согласно их экономической природе можно разделить на такие виды: операции натурального обмена; операции, которые предусматривают участие продавца в реализации товаров, предложенных покупателем; операции в рамках промышленного сотрудничества; операции на даваль-

ческом сырье; операции по выкупу устаревшей продукции; операции, которые предусматривают поставки на комплектацию (см. рис.4.).

Операции натурального обмена

Операции натурального обмена, или бартерные, являются операциями безвалютного обмена товаров одного или разных видов на эквивалентное по стоимости количество другого товара или товаров без использования финансового механизма взаимных расчетов.

Главной особенностью бартерных операций является то, что товарообмен осуществляется на основе равенства стоимостей товаров, которые обмениваются, по мировым ценам на момент подписания бартерного контракта, но с учетом базисных условий поставки.

Бартерный контракт по своей структуре и содержанию является как бы сдвоенным контрактом купли- продажи со всеми присущими ему особенностями взаимоотношений сторон. Поэтому оценка обмениваемых товаров в единой валютной единице необходимая для начисления таможенных пошлин, налогов и сборов, для осуществления валютного контроля, транспортного страхования, оценки и выплаты возможных убытков, начисления и выплаты штрафных санкций, для возможной уценки товара, на случай залога товара для обеспечения кредитных обязательств и т.п. Таможенные пошлины, налоги, таможенные сборы, акцизы каждая из сторон платит в своей стране самостоятельно, без взаиморасчетов. Определение сторон в бартерном контракте отличается тем, что каждая из них является продавцом и покупателем, иногда вводят понятия "первый поставщик" и "второй поставщик". Сроки взаимных поставок по бартерным контрактам практически никогда не совпадают, всегда одна сторона является первым, а другая - вторым поставщиком. Общая сумма бартерного контракта определяется сторонами в валюте после внесения поправок, сведенных с учетом базисных условий поставок. Количественные объемы поставок товаров с каждой стороны корректируются таким образом, чтобы общая стоимость поставок с каждой стороны была одинаковая. Порядок представления претензий по качеству, количеству, срокам поставок

и подсчет убытков и штрафных санкций при выполнении бартерного контракта не отличается от контракта купли-продажи.

Опыт использования бартерных контрактов показывает, что сторона, которая заключает такой договор, должна быть максимально осторожно и должна принять следующие меры:

- если встречный поставщик малоизвестный и нет уверенности в том, что он своевременно поставит качественный товар, то следует установить в контракте для него более короткий срок поставки, чем у вашей стороны, или прямо указать, что он является первым поставщиком;
- если встречный поставщик не вызовет доверия и отказывается первым поставить товар, то следует требовать от него предоставления банковской гарантии надлежащего выполнения контракта на ту минимальную сумму, которую Вы считаете достаточной для компенсации возможных потерь (как правило, на 10-15% стоимости товара, который поставляется);
- если такой встречный поставщик откажется предоставить нужную гарантию, то лучше найти другого партнера по бартерному обмену;
- в текст контракта включить предостережение: "Все взаимные претензии, связанные с возмещением понесенных убытков, которые стороны не смогут удовлетворить изменением количества поставленных товаров, стороны обязуются возмещать в валюте цены контракта".

К недостаткам бартерного соглашения можно отнести следующее: партнеры лишаются возможности маневра на рынке, ставятся в полную зависимость друг от друга. Эффективность бартерного соглашения зависит изменения цен на рынке на товары, которые передаются по соглашению. Кроме того, иногда экспортер вынужден соглашаться на встречную поставку ненужной ему продукции, а потом искать для нее покупателя.

Регулирования бартерных операций регламентируется Указом Президента Украины "О регулирование бартерных (товарообменных) операций в области внешнеэкономической деятельности" № 85/95 от 27.01.1995 г., Законом Украины "О налогообложение прибыли предприятий" от 28 декабря 1994 г. и др.

Момент реализации в бартерной операции в соответствии с Законом Украины "О налогообложение предприятий" - это дата выполнения экспортной части бартерного контракта, то есть дата отгрузки или передачи товаров другому участнику. Сроки осуществления бартерной операции установлены вышеупомянутым Указом Президента Украины: "Товары, которые импортируются по бартерному договору, подлежат ввозу на таможенную территорию Украины в сроки, указанные в таком договоре, но не позднее чем 90 календарных дней от даты таможенного оформления (даты выписывания вывозной грузовой таможенной декларации) товаров, которые фактически экспортированы по бартерному контракту, а в случае экспорта работ, услуг - от даты подписания акта или другого документа, который подтверждает выполнение работ, предоставления услуг.

Операции, которые предусматривают участие продавца в реализации товаров, предложенных покупателем

При осуществлении операций этого вида деньги используются и как мера стоимости, и как средство платежа. Расчет между партнерами осуществляется в денежной форме по ценам, которые могут изменяться с изменением рыночной ситуации. В процессе осуществления соглашения платежи по первоначальному экспорту полностью или частично покрываются платежами по встречным поставкам.

К операциям, которые предусматривают участие продавца в реализации товаров, предложенных покупателем, относятся:

- коммерческая компенсация;
- встречные закупки;
- авансированные закупки;
- соглашения типа "офсет";
- соглашения типа "свитч".

Коммерческая компенсация - это операции, при которых партнеры обмениваются товарной продукцией, учитывая их конкретную денежную стоимость, а взаиморасчеты осуществляют путем зачета взаимных требований. В конце обусловленного периода подводится баланс взаиморасчетов и выводится неконвертируемое сальдо.

Характерной особенностью таких операций является то, что экспортер соглашается получить оплату за поставленный товар частично или полностью в виде встречных поставок товара импортера.

Принципиальное отличие операций коммерческой компенсации от бартерных соглашений состоит в том, что каждый партнер выставляет счет за свои поставки в денежной форме; в некоторых операциях коммерческой компенсации экспортер может передавать свои обязательства по встречному импорту третьей стороне. Экспортер получает свою выручку за поставленные им товары после реализации товаров встречной поставки, хотя можно предусмотреть частичный немедленный платеж импортера по получении им товара экспортера.

Часто операции данного типа не ограничиваются только взаимными поставками товаров, а предусматривают взаимное удовлетворение интересов контрагентов в любой другой форме.

Еще одной особенностью такого соглашения является возможность переключения контрагентами своих обязательств по встречной закупки на третью сторону путем заключения с нею соглашения типа "свитч".

Некоторые компенсационные соглашения предусматривают обмен несколькими товарами с каждой стороны. В таком случае компенсационные соглашения осуществляются экспортно-импортными торговыми фирмами двух или более стран по относительно широкой номенклатуре товаров. В соглашение, таким образом, привлекается значительное количество национальных экспортеров и импортеров. Механизм проведения такой операции сводится к следующему:

- каждый контрагент готовит по два списка товаров: в одном перечисляет товары, которые он желает продать, а во втором - которые купить;
- согласовывают во время переговоров номенклатуру товаров и составляют два списка: в первом отмечают товары, которые поставляются одной фирмой, во втором - другой;
- согласовывают цены по каждой позиции списков;
- согласовывают другие условия поставки и подписывают контракт с двумя приложениями: одно приложение - это перечень товаров (с указанием це-

ны по каждой позиции), которые поставляются в одну страну, другой - в другую. В тексте контракта отмечаются общие суммы взаимных поставок и при их несовпадении — неконвертируемое сальдо.

Встречные закупки - это операции, при которых продавец берет обязательства встречно приобрести товары или продукцию у страны покупателя. Такая покупка не обязательно может быть осуществлена у самого партнера по данному соглашению, может быть обусловлена покупка товаров у третьего лица, с которым будут осуществленные взаиморасчеты в местной валюте.

Встречные закупки являются наиболее распространенной формой встречной торговли, которая разрешает партнерам довольно гибко выполнять свои обязательства с учетом полной или частичной оплаты товаров в денежной или товарной форме, зачета финансовых требований без перевода валютных средств, достижения сбалансирования взаимопоставок.

Основное отличие встречных закупок от коммерческой компенсации состоит в потом, что платежи по первоначальным и встречным закупкам осуществляются независимо друг от друга.

Встречные закупки оформляются в виде двух или трех связанных контрактов, в соответствия с которыми экспортер обязуется закупить или обеспечить закупку третьей стороной (на основании заключения с нею соглашения типа "свитч") товары импортера, которые по стоимости составляют определенный процент от его собственной поставки.

Чаще всего соглашение сопровождают три взаимосвязанных контракта:

– *Контракт купли-продажи,* подписанный экспортером и импортером, который охватывает все условия экспортной сделки, включая условия платежа. С целью финансового обеспечения встречных закупок Импортер требует предоставления экспортером в комплекте с платежными документами банковской гарантии надлежащего выполнения обязательств по встречным поставкам.
– *Базовый, или зонтиковый контракт,* который является приложением к контракту купли-продажи, согласно которому экспортер обязуется не

позднее указанного срока закупить товары или услуги у импортера (или у указанной им стороны) на сумму, которая полностью или частично эквивалентная стоимости товаров, которые экспортируются. Импортер для защиты своих интересов определяет перечень товаров встречной поставки, их основные характеристики, цены или способы определения

– *Контракт индивидуальной закупки,* который подписан не позднее указанного в базовом контракте срока во исполнение обязательств встречной закупки, включенных в базовый контракт.

Если встречные закупки оформляются двумя контрактами (контрактом купли-продажи и индивидуальным контрактом), то в контракте купли-продажи содержатся условия первоначальной поставки и обязательство встречной закупки. В контракте предполагается, что импортер оплатит полную стоимость товаров против документов, которые подтверждают поставку, а экспортер принимает на себя обязательства купить не позднее установленного срока встречные товары на всю или часть суммы экспортного контракта. Второй, индивидуальный, контракт заключается во исполнение обязательств закупки, которые содержатся в первом контракте.

Авансовые, или предварительные, закупки являются разновидностью встречных закупок. Эти операции предусматривают заключение основного контракта, по которому приблизительно 50% стоимости поставленного товара импортер платит деньгами, а еще 50% - встречной поставкой товаров, но эту встречную поставку он осуществляет авансом, предварительно, то есть до основной поставки.

Авансовые закупки дают возможность экспортеру сначала получить, например, материалы, комплектующие изделия (встречная поставка), а потом изготовить товар и осуществить экспортные поставки.

Контракты на основную поставки и на предварительную поставку связаны между собой таким образом, что окончание выполнения обязательств по встречной авансовой поставке товаров является началом выполнения обязательств по основной поставке.

Экспортер защищает свои интересы включением в основной контракт обязательства импортера предоставить финансовые гарантии выполнения встречных поставок (банковские гарантии, резервные аккредитивы). Импортер защищает свои интересы тем, что авансовые поставки товаров по дополнительному контракту осуществляются только против банковской гарантии надлежащего выполнения обязательств на всю сумму авансовых поставок.

В некоторых случаях набор товаров, которые поставляются по авансовым закупкам, может быть произвольным. Сторона, заинтересованная в продажи своих товаров партнеру, сначала закупает у него какие-то товары, после чего поставляет на эту сумму свои товары.

Соглашение типа "офсет ", или джентльменское соглашение не предусматривают юридического оформления, то есть это своего рода "джентльменские" соглашения. Это означает, что хотя соглашения такого рода не содержат обязательства экспортера, которое имеет законную силу относительно встречной закупки, они предусматривают, что экспортер согласный покупать товары у импортера в неустановленном количестве, причем эта доля относительно экспортной поставки часто превышает 100%. Набор товаров, которые поставляются по этими соглашениями, не является произвольным.

Соглашения типа "офсет" связаны с дорогостоящими правительственными программами закупок военной техники, самолетов, оборудования для атомных станций.

Соглашения типа "свитч", или соглашения с передачей финансовых обязательств. Содержанием соглашений типа "свiтч" является передача экспортером своих обязательств по встречной закупке третьей стороне, как правило, специализированной торговой фирме. Цель этих операций:

- Освободить экспортера от необходимости реализации ненужных ему товаров, которые идут по встречной закупке.
- Сбалансирование торговли между двумя странами, которые имеют двусторонние клиринговые соглашения.

Таким образом, операции типа "свитч " - это чисто финансовые реэкспортные операции, содержание которых состоит в освобождении фирмы от создания собственного сбытового подразделения для реализации товаров, которые не отвечают ее основному профилю.

Операции типа "свитч" не являются самостоятельной формой торговли, и потому они применяются в объединении с другими операциями встречной торговли (кроме бартерной).

В рассмотренных выше коммерческих операциях нет ни одной производственной или технологической связи между товарами, которыми обмениваются контрагенты. Товарное наполнение встречных поставок никак не ввязывалось со спецификой товаров первоначального экспорта и зависело от чисто рыночных факторов. Приведенные ниже операции по выкупу устаревшей продукции, поставки на комплектацию и операции на давальческом сырье создают предпосылки для появления продолжительных стойких связей между партнерами.

Выкуп устаревшей продукции, или, как ее иначе называют, выкуп техники, которая была в пользовании, является эффективным коммерческим мероприятием ведения встречных сделок, поскольку для экспортера - это возможность продать более совершенную, более дорогую современную продукцию, а для импортера - возможность купить новую и одновременно освободиться от морально устаревшей техники путем продажи ее по остаточной стоимости, с учетом ее в стоимости приобретенной новой техники. Стоимость устаревшей техники, которая зачисляется в платеж за новую, составляет в зависимости от состояния, модели, года изготовления и других условий приблизительно 10-20% стоимости новой.

Инициатором такой операции выступает как правило импортер. Если, например, экспортер предлагает импортеру приобрести у него новую технику, то импортер ставит обязательным условием выкуп у него экспортером устаревшей техники, которая, естественно, должна быть техникой того же самого профиля, хотя и изготовленной другой фирмой, не той, которая предлагает новую. Во время переговоров о продаже новой техники и выкуп устаревшей, которые идут одновременно, согласовываются цены на новую и устаревшую технику. В результате

переговоров может быть заключен один контракт, а может быть заключено два: один контракт - на выкуп устаревшей техники, второй - на продажу новой. Главная особенность операции по выкупу и сложность ее реализации состоит в том, что экспортер должен определить после тщательного осмотра устаревшей техники такие свойства:

- каким изделиям можно обеспечить товарный вид, осуществив реновацию, что включает производственные операции по проведение диагностики, замену быстроизнашиваемых деталей и перекраску. После этого экспортер решает, на какой рынок эту обновленную технику продать. Как правило, повторная продажа обновленной техники рассчитана на потребителей с низшими потребительскими требованиями, например, в слабо развитые страны и страны с переходной экономикой. Экспортер может воспользоваться услугами посредников;
- какие изделия экономически невыгодно доводить до товарного вида, а следует разобрать и отсортировать детали и узлы на дефектные, которые пойдут в металлолом, и годные, которые можно использовать во время ремонта и восстановительных работ.

Выкуп техники, которая была в эксплуатации, касается прежде всего машинотехнических изделий: автотранспортной, самолето-вертолетной и дорожно-строительной техники, сельскохозяйственных машин, а также компьютерной техник. Этим способом продвижения на рынок новых моделей, марок, товаров в условиях жесткой конкуренции пользуются такие известные компании, как Rank-Xerox, Canon, Volvo, General Motors, Boeing, Ford.

Поставка на комплектацию используется при изготовлении на заказ дорогостоящего комплектного оборудования и предусматривает заключение двух связанных контрактов: в первом контракте предполагается продажа комплектного оборудования; в втором - встречная поставка части оборудования и приборов для комплектации этого оборудования. Заказчик мотивирует это условие тем, что его отечественное оборудование является более удобным для эксплуатации, чем ино-

странное, хотя на самом деле это может быть вызвано недостатком валютных средств для оплаты заказа.

Объектом поставок на комплектацию может быть любое сложное комплектное оборудование и оснастка, а комплектующие приборы и детали - это, в основном, стандартные двигатели, насосы, аккумуляторы и т.п.

Операции на давальческом сырье или *толинг***,** являются видом встречной торговли, которая предусматривает поставку одной стороной сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий для их дальнейшей переработки и /или сборки в стране торгового партнера и обратную поставку готовых изделий в страну первоначального экспорта.

Особенность осуществления операций на давальческом сырье состоит в том, что собственник сырья, который не имеет мощностей по его переработке, предоставляет ее перерабатывающему предприятию в объеме, который является необходимым не только для обеспечения производства заданного количества готовой продукции, а также для покрытия переработчику затрат, связанных с переработкой и для обеспечения нормы прибыли перерабатывающему предприятию. Сторонами контракта являются собственник, поставщик сырья, полуфабрикатов и покупатель переработанной продукции, с одной стороны, и перерабатывающее предприятие - с другой. *Предметом контракта* является осуществление переработки сырья полуфабрикатов и т.п. в готовую продукцию по согласованным между контрагентами технико-экономическим нормам, условиям, показателям. Стоимость сырья, полуфабрикатов и готовой продукции, выработанной из них, определяется на базе мировых цен. Выплата штрафных санкций и возмещение убытков предполагается в контракте в основном в товарной, а не денежной форме. Если поставщик сырья виновен в задержке поставки или в поставке сырья ненадлежащего качества, то он по требованию переработчика должен поставить дополнительное количество сырья, стоимость которой покроет суммы штрафов или/и возмещение убытков. *Переработка сырья, полуфабрикатов и т.п. в готовую продукцию осуществляется под таможенным контролем, который предусматривает освобождение сторон толингового соглашения от мероприятий экономиче-*

ского влияния государства, уплаты ввозных и вывозных таможенных пошлин, но при условии, если во время производственного процесса переработки таможенный контроль подтвердит, что продукция, которая подлежит вывозу, изготовлена именно из указанного в контракте давальческого сырья и в соответствии с установленными и согласованными нормами выхода готовой продукции из данного сырья.

Толинг применяется, например, при пошиве готовой одежды из материала и по лекалам заказчика, в производстве товаров широкого потребления, электронной и алюминиевой промышленности, металлообработке, при получении нефтепродуктов из сырой нефти.

Например, Россия имеет большие запасы нефти, но не имеет достаточного количества нефтеперерабатывающих заводов. В свою очередь, Украина имеет большие мощности нефтеперерабатывающих заводов, которые приспособлены перерабатывать именно такую нефть. Контрагент из России заключает договор с контрагентом из Украины - нефтеперерабатывающим заводом - о переработке нефти и получение нефтепродуктов. В этом случае Украина часть продуктов нефтопереработки оставляет себе как плату за переработку нефти, а другу часть нефтепродуктов контрагент из России забирает или продает непосредственно из Украины в третьи страны.

Операции встречной торговли в рамках промышленного сотрудничества

Еще более глубокие и продолжительные связи между партнерами возникают, если встречная торговля является частью промышленного сотрудничества. В таком случае она непосредственно связывается с производственно-сбытовой сферой и образовывает особые виды встречных поставок, к которым можно отнести:

• сотрудничество на компенсационной основе, которое включает простые и сложные компенсационные операции;

• производственное кооперирование, которое выступает в трех основных формах – подрядного кооперирования, договорной специализации или распределения производственных программ и общего производства;

• франчайзинг товаров и услуг.

Простые компенсационные соглашения

Простые соглашения о сотрудничестве на компенсационной основе предусматривают поставку экспортером на условиях кредита комплектного оборудования, лицензий на использование изобретений и ноу-хау, а также предоставление им инжиниринговых услуг и дальнейшее (после монтажа и пуска оборудования в эксплуатацию) погашение импортером стоимости оборудования, лицензий, инжиниринговых услуг и стоимости кредита встречными поставками продукции, изготовленной на этом оборудовании.

В компенсационном соглашении отмечается, что импортер расплачивается с экспортером поставками продукции в зависимости от работы установленного оборудования, то есть постепенно, как с отсрочкой платежа.

Целью простых компенсационных соглашений может быть:

• создание новых производств, новой продукции; например, сооружение компенсационных объектов для добычи и переработки полезных ископаемых в тех странах, где есть полезные ископаемые, но нет опыта, специалистов, предприятий, оборудования, технологии и т.п. по их переработке;

• реконструкция, модернизация, насыщение современным оборудованием и технологией энергоемких областей промышленности (целлюлозно-бумажной, металлургической, нефтехимической, производства минеральных удобрений, конверсионного производства и т.п.).

Суть простых компенсационных соглашений состоит в том, что одна страна, используя оборудование, технологию, знания, услуги другой страны, модернизирует или сооружает на своей территории промышленный объект, продукцией которого и будет рассчитываться (как правило в кредит) за все, предоставленное ей этой страной.

Особенностью простого компенсационного соглашения является необходимость осуществления тщательной подготовительной работы, которая как правило включает такие ***этапы:***

• подготовка проекта реконструкции с определением перечня необходимого импортного и отечественного оборудования, с учетом имеющейся производ-

ственной инфраструктуры;

• представление разработанного проекта реконструкции в банк, который способен гарантировать выполнение компенсационных обязательств;

• проведение тендера (торгов), выбор исполнителя (поставщика), подписание с ним детально разработанного компенсационного соглашения.

В соглашении предполагается обязательство экспортера поставить необходимое оборудование, передать сопроводительные лицензии на использование изобретений, ноу-хау, технологии с выделением их стоимости в общей сумме, а также осуществить шефмонтаж оборудования, пуск в эксплуатацию и обучение персонала.

Сложность осуществления простых компенсационных соглашений оказывается в том, что контрагенты должны четко выполнять свои обязательства по условиям соглашения. В частности это касается соблюдения сроков пуска объекта в эксплуатацию, поскольку собственно с этого момента может начинаться поставка продукции в страну-исполнителя в счет погашения кредита, и, если пуск объекта задерживается, то погашение кредита должно осуществляться или в валюте, зафиксированной в соглашении, или равноценной продукцией с другого предприятия.

Недостатком настоящего соглашения для первоначального экспортера (поставщика оборудования, исполнителя) является ***изъятие средств из обращения на продолжительный срок*** - срок осуществления проекта (3, иногда 5 лет). Но ***наиболее сложным в компенсационном соглашении является определение и фиксация цен на продукцию, которая будет поставляться в будущем в счет погашения кредита, то есть компенсирующую продукцию.*** Существуют два возможных ***способа определения этих цен:***

1. Определить цены на базе мировых, которые действуют на дату подписания соглашения, и не изменять до полной компенсации. В таком случае коммерческие риски при резком увеличении или уменьшении цен на компенсирующую продукцию несет соответственно покупатель или продавец оборудования, тем не менее контрагенты легко могут определить заранее срок компенсации.

2. Определить, что поставки компенсирующей продукции будут осуществляться каждый раз по текущим мировым ценам, в соответствии с конъюнктурой. В таком случае неминуемо многоразовое согласование цен и затрудненное определение срока окончания компенсации.

В международной практике цены на компенсирующую продукцию устанавливаются твердыми и фиксируются каждый год.

От обычной операции, которая базируется на коммерческой компенсации, простые компенсационные соглашения отличаются тем, что они заключаются на продолжительный период на условиях долгосрочного кредита на значительные суммы (до 20 млн. долл. США), и потому для их осуществления привлекаются солидные банки; кроме того, подписанию простого компенсационного соглашения, как правило, предшествует подписани межгосударственного соглашения о сотрудничестве. Такие соглашения начинают долгодействующее сотрудничество между странами в таких областях, как добыча и переработка полезных ископаемых и др.

Сложные компенсационные соглашения

Сложные компенсационные соглашения, глобальные или генеральные соглашения - это особый вид долгосрочных (5-10 лет) крупномасштабных (100 млн. дол.США и более) компенсационных операций.

В таких соглашениях экспортер оборудования, который не заинтересован полностью использовать компенсирующую продукцию в таких значительных объемах, *отказывается от нее в пользу третьего лица,* которое по мере реализации продукции компенсирует экспортеру стоимость оборудования и кредита.

Таким образом, сложное компенсационное соглашение носит рамочный, трехсторонний характер, и потому иногда такое соглашение называется трехсторонним компенсационным соглашением. Её выполнение сопровождают такие контракты:

• между экспортером (поставщиком, исполнителем) и импортером (покупателем, заказчиком) заключаются контракты на сооружение объекта, на поставку конкретного оборудования, лицензионные, ноу-хау и инжиниринговые соглаше-

ния;

• между импортером (покупателем, заказчиком) и третьей стороной (получателем компенсирующей продукции) заключаются контракты на поставку импортером компенсирующей продукции третьей стороне, которая имеет рынок сбыта;

• между экспортером (поставщиком, исполнителем) и третьей стороной (получателем компенсирующей продукции) составляется договор об условиях погашения стоимости оборудования и стоимости кредита в меру реализации компенсирующей продукции.

Сложность этого компенсационного соглашения состоит в выборе партнеров настоящего соглашения и в их взаимодействия. Особое внимание может отводиться выбору третьей стороны, которая реализует компенсирующую продукцию. Как правило, при подготовке и реализации сложного компенсационного соглашения следует использовать механизм международных торгов (тендеров).

Производственное кооперирование

Наиболее продолжительные стойкие связи между торговыми партнерами, при которых торговля выступает частью промышленного сотрудничества, обеспечивает производственное кооперирование. Наиболее распространенными его видами является: подрядное кооперирование, договорная специализация, общее производство.

При *подрядном кооперировании* одна из сторон (заказчик) поручает другой (исполнителю) выполнение определенной работы соответственно обусловленным требованиям к ее выполнению (ассортимент, объем, срок, коммерческие условия и т.п.). При необходимости заказчик может передавать подрядчику технологию, чертежи и спецификации, оборудование и материалы. Предметом соглашения про подрядном кооперировании может быть:

• выполнение технологических операций по доверенности заказчика с целью превращения полуфабрикатов в готовые комплектующие изделия;

• выпуск компонентов по чертежам и спецификациям заказчика; сборка узлов и агрегатов из компонентов, которые изготовляются заказчиком.

Договорная спецификация производства предусматривает разделение выполнения отдельных частей и этапов производственных программ, осуществление при необходимости перераспределения капитальных вложений. Договорная специализация может выступать как подетальная и как технологическая.

Общее *производство* организовывается для осуществления конкретного экономического проекта при создании сложных видов продукции. При этом партнеры тесно взаимодействуют на всех этапах, начиная с НИОКР и кончая сбытом и сервисным обслуживанием, с целью получения определенного заранее конечного результата. Такое сотрудничество оформляется в виде консорциума, то есть временного договорного объединения юридически самостоятельных фирм, для осуществления конкретного проекта.

Консорциумы - это объединения (союзы) юридически и хозяйственно самостоятельных компаний, которые создаются с целью производственно- сбытового кооперирования, а также предоставления подрядных и других услуг. Они могут создаваться для получения больших заказов на поставки товаров и предоставления услуг, в частности на сооружение гражданских и промышленных объектов или с целью продолжительного промышленного сотрудничества. В состав консорциума входят инжиниринговые фирмы, фирмы-производители, сбытовые структуры, страховые компании и банки. Организация производственно- сбытового сотрудничества в рамках консорциума часто охватывает проведение НИОКР по созданию новых, дорогостоящих и сложных видов оборудования, товаров, моделей для дальнейшего кооперирования их производства и сбыта с целью масштабного увлечения рынка. Инициатор образования консорциума отбирает и приглашает будущих участников консорциального соглашения для определения их прав, обязанностей и ответственности при его реализации. Участники соглашения избирают *лидера консорциума,* который является, как правило, основным производителем или поставщиком оборудования или производителем основных работ и имеет достаточный опыт и связи для координирования работы участников. В последнее время инициаторами образования консорциумов выступают большие инжиниринговые фирмы, которые имеют значительный опыт в руководстве соору-

жением больших объектов. Представители фирм избирают лидера консорциума, которому предоставляется право координировать действия всех членов консорциума, представлять интересы консорциума перед будущим заказчиком и местной властью страны, в которую будут осуществляться поставки или в которой будет сооружаться объект. Стороны оформляют свои отношения в виде *консорциального соглашения,* в котором устанавливаются взаимные права и обязанности, главными из которых являются:

Каждый член консорциального соглашения берет на себя обязательства нести солидарную ответственность по обязательствам других членов, которые связаны с выполнением соглашения и контрактов, которые его дополняют. Это означает, что претензии по поставкам, срокам и объемю работ могут быть выдвинуты как лидеру, так и любому члену консорциума. Тем не менее, *в консорциальных соглашениях устанавливаются границы ответственности каждого участника и общая ответственность.* Например, если граница ответственности каждого члена консорциума установленная в размере не больше 8% его доли обязательств, то претензии в размере 12% доли виновного участника покрываются за его счет в размере установленной границы 8%, а остальные 4% делятся между всеми членами консорциума пропорционально их долям в общей сумме обязательств.

Для участия в консорциуме приглашаются, как правило, компании, которые предложат наиболее низкие цены комплектующих для кооперированного производства, эффективную систему сбыта, привлекательные кредитные условия, банковские гарантии и т.п..

Кооперационные связи могут оформляться в виде контракта, или хозяйственного соглашения, или протокола об осуществление производственных и научно-технических связей. Наилучшей формой закрепления кооперационных связей являются хозяйственные соглашения, которые охватывают все стороны деятельности партнеров; они содержат взаимные обязательства сторон, определяют предмет, номенклатуру и объем сотрудничества, форму и сроки завершения работ и т.п..

производственно-сбытовая кооперация со временем может привести к образованию СП с иностранными инвестициями как независимого юридического лица.

Франчайзинг товаров и услуг

Франчайзинг - это способ кооперирования, при котором *франчайзер* (продавец - известная фирма) передает *франчайзи* (покупателю - специально образованной с участием франчайзера фирме) право на использование своей торговой марки, которая является важной для бизнеса покупателя, а также свое ноу-хау и что предусматривает непрерывное вливание необходимых активов в франчайзинговые предприятия. Во многих случаях франчайзер берет на себя и функцию снабжения. В определенном смысле франчайзи и франчайзер действуют почти как вертикально интегрированная фирма, поскольку стороны взаимосвязаны и каждая продуцирует часть товаров или услуг, которые в конечном счете попадают к потребителям.

Наиболее распространенный способ проникновения франчайзера на заграничный рынок состоит в выборе *главного франчайзи* и передачи ему (как правило, местной фирме) прав в стране или регионе. Потом основной покупатель открывает собственную торговлю или торговлю через *субфранчайзи.* Вознаграждение субфранчайзи выплачивают главному франчайзи, который затем перечисляет установленную процентную долю франчайзеру. Иногда франчайзеры проникают на иностранные рынки, заключая соглашения непосредственно с франчайзерами за границей. Часто этот вариант неприемлем, поскольку франчайзер является малоизвестным на данном рынке и местные предприниматели опасаются иметь с ним дело. Поэтому более распространенным является вариант с открытием определенного количества торговых точек в другой стране, которые являются приманкой для местных потенциальных покупателей.

Проблемы, которые возникают при ведении франчайзинговых операций, можно свести к таких:

1. Тяжело выбрать хорошее, привлекательное месторасположение предприятия франчайзи.

2. Поиск поставщиков, который вызовет дополнительные затраты. Например, фирме "Мак-Дональдс" пришлось инвестировать средства в строительство завода по производству булочек для гамбургеров во многих странах, помочь наладить выращивание картофеля соответствующего качества.

3. Расширения деятельности франчайзи за границей сдерживается административными или законодательными ограничениями, которые не разрешают осуществлять необходимые операции.

4. Чем выше стандартизация продукции франчайзера, тем она менее привлекательная за границей, но чем сильнее франчайзер приспосабливается к особенностям страны-реципиента, тем меньше он может предложить потенциальному покупателю-франчайзи.

Взаимоотношения франчайзера и франчайзи регулируются договорами, которые подобны относительно предмета, прав и обязанностей сторон лицензионным соглашениям, а относительно коммерческих условий взаимодействия - соглашениям с посредниками.

Договор франчайзинга в Украине может быть зарегистрирован в Патентном ведомстве, которое подтверждает переуступку прав на использование товарного знака и имеет важное значение в случае возникновения споров сторон при ограничении прав его использования.

Вознаграждение за право использования деловой репутации и коммерческого опыта франчайзи выплачивает так же, как в случае лицензионного соглашения: в виде паушального платежа, текущих отчислений роялти или комбинированного платежа.

Для франчайзера организация сбыта товаров и услуг под своим именем через сеть франчайзи имеет такие *"плюсы ":* он активно рекламирует свою фирму и обеспечивает признание товара или услуги на данном рынке; *"минусы"* для него состоят в потому, что он рискует в случае недобросовестного выполнения своих обязательств франчайзи, нарушение прав использования, несоблюдение технологии и коммерческих приемов предоставления услуг. Поэтому франчайзер предусматривает в контракте право контролировать сбытовой процесс на всех его ста-

диях - от качества исходных материалов, квалификации персонала, финансирования затрат, выплаты вознаграждения к ограничению использования товарного знака по территории, срокам, объему предоставленных прав и передачи их третьим лицам.

Известные фирмы, фирменные знаки которых означают высокое качество товаров и услуг, высокую деловую репутацию и опыт, с большой осторожностью относятся к продаже прав на использование своего товарного знака, фирменного наименования. *На первом этапе* при выходе на заграничный рынок они сначала совместно организовывают сбыт на условиях дистрибьюции, с поставкой товаров на основании посреднического соглашения без предоставления права посреднику использовать свое фирменное наименование. Поставки товара осуществляются на этом этапе против авансовых платежей и банковских гарантий. *На втором этапе,* если сбытовая организация своей добросовестной работой заслуживает доверие известной фирмы, эта фирма передает франчайзи за вознаграждение право работать под своим фирменным наименованием и начинает финансировать расширение объемов продаж путем образования консигнационных складов, приобретения или аренды выбранных франчайзи помещений, поставки комплекта оборудования, расходных материалов, предоставление льготных кредитов, обучение персонала, передачи нему коммерческого опыта и знаний, участие в проведении рекламной кампании в стране и за границей. При этом франчайзер контролирует надлежащее использование фирменного наименования и требует от франчайзи строгого соблюдения отработанной технологии производства товаров и предоставления услуг.

Наибольшее применение франчайзинг имеет в сфере услуг: индустрия туризма, сервис бытовой техники, система быстрого питания, автосервис.

4.2 Работа по подготовке внешнеторговой сделки

Работа по подготовке внешнеторговой сделки состоит из трех этапов:

1. Выбор рынка и его изучения.

2. Выбор контрагента.

3. Проведения предыдущих переговоров и вывод контракта.

ВЫБОР РЫНКА И ЕГО ИЗУЧЕНИЕ. Изучение рынка обычно проводится по программе маркетинга. Современная международная торговля связана с огромным количеством товаров. Наименьшие изменения в размерах производства, запасах, таможенных тарифах, фрахтовании, курсах валют, кредитоспособности торговой политике прямо влияют на рентабельность той или иной внешнеторговой сделки. Иначе говоря, на современную международную торговлю влияют разнообразные взаимозависимые факторы, которые должны систематически и комплексно изучаться. Промышленные и торговые фирмы исследуют иностранные рынки, обрабатывая большой объем информации, которую получают как от частных агентов, так и от государственных органов. Каждый отдел фирмы изучает определенный функциональный участок рынка. Объекты исследования зависят от рода деятельности фирмы. Методы изучения, которые применяются разными фирмами, также могут быть разными. Вместе с тем существует ряд важнейших факторов, которые старательно изучаются во время подготовки внешнеторговой сделки. Рассмотрим их.

Политические отношения со страной-контрагентом. Нецелесообразно искать возможности заключения контракта с партнером из страны, с которой ваше государство имеет напряженные политические отношения. Кроме того, на торговлю с некоторыми странами, было в свое время наложен мировым сообществом эмбарго. Это также нужно учитывать.

Емкость товарного рынка. Изучение емкости рынка, куда фирма стремится экспортировать свой товар,- это одно из первых требований маркетинговых исследований. Необходимые сведения получают из статистики страны, таможенных органов.

Конъюнктура товарных рынков. Изучения емкости товарного рынка помогает определить общие условия, в которых может быть торговля. Конъюнктурные же наблюдения дают возможность проверять правильность принятого решения относительно емкости рынка, определять колебание и наиболее выгодные усло-

вия продажи и закупки, методы осуществления внешнеторговых сделок, время выхода на рынок и места. Текущие конъюнктурные наблюдения ведутся постоянно, а показатели цен регулярно заносятся в карточку. На основе изучения цен создаются графики, диаграммы. При этом стараются определить:

- действительно ли цены отвечают сформированным рыночным условиям;
- какие изменения цен происходили недавно;
- относятся ли причины изменения цен к сезонным колебаниям или к таким факторам, как качество, упаковка и другие обстоятельства;
- влияет ли на цены повышенная конкуренция.

Итак, наблюдения за текущей конъюнктурой состоит в накоплении фактов и цифрового материала, на базе которых делается анализ и прогноз конъюнктуры товарного рынка. Правильная оценка конъюнктуры создает предпосылки для необходимой ориентации. Отсюда можно правильно определить место и время выхода на рынок с учетом тактики конкурентов и контрагентов.

Торгово-политические условия. Исследование этих условий крайне важно и вместе с тем очень сложное. Для современной практики западных государств характерно установление большого количества исключений из режима наибольшего благоприятствования (в том числе льгот, вытекающих из таможенного союза).

Определение таких исключений дает широкие возможности для конкурентной борьбы. Среди торгово-политических условий большое внимание отводится размерам таможенной пошлины, которые в разных странах являются неодинаковыми.

Есть и дополнительные таможенные сборы (лицензионные, за раскрытие и др.), которые достигают иногда 75% основной таможенной пошлины. При этом необходимо выяснить точное положение товара в тарифной сетке, способ начисления таможенной пошлины (с цены ли с веса), требования к упаковке товара, условия хранения на таможенных складах.

Кроме тарифа изучается:

- контингентирование ввоза, то есть установление государственной властью на определенный период времени ограничений количества ввезенного товара в натуральном или стоимостном выражении;

- лицензированную систему и порядок получения лицензий. Эти системы очень сложные, порой они содержат элементы протекционизма и дискриминации;

- валютные ограничения и предписания, принятые в данной стране;

- условия торговых договоров данного государства с какой-либо другой страной-контрагентом;

- установление правил санитарно-ветеринарного порядка, принадлежащих к так называемому административному протекционизму;

- требования к упаковке, маркирования, документации.

Известные случаи, когда даже подписанные сторонами договоры не могли быть реализованы через плохое знание торгово-политических условий.

Транспортные условия. Условия перевозок влияют на цену товара, поэтому необходимо их старательно изучать. Это наличие прямых рейсов; тарифы линейного судоходства; фрахтовые поставки; железнодорожные тарифы; степень механизации погрузочно-разгрузочных работ; стоимость перевалочных работ и хранение груза; ставки портовых сборов; правила и особые условия перевозок; правила сдачи и приемки грузов.

Условия платежа и кредита. Очень важно ознакомиться с формами расчета (аккредитивная и инкассовая), которые чаще всего используются в импортной торговле. Для этого следует определить целесообразность предоставления кредита, его формы, стоимость, сроки, выяснить получение экспортером аванса. Необходимо также знать о кредитоспособности возможных контрагентов.

Правовые вопросы. Большое значение имеет изучение законоположений по вопросам осуществления торговых операций, в том числе страхования и торгового судопроизводства, законов, которые регулируют правовое положение и деятельность иностранных фирм, охрану промышленной собственности, патентования изобретений, регистрации товарных знаков, арбитраж и др.

Торговые обычаи (УЗАНСЫ) - это не законы и не застывшие положения. Они отражают изменения в торговой практике. Торговые обычаи охватывают значительный круг вопросов:

- содержание отдельных пунктов контракта;
- толкования в практике таких сроков, как "около", "немедленно";
- специфические условия торговли отдельными товарами;
- специфические правила в отдельных городах, портах, областях.

Специфические требования рынка. В разных странах сложились особые требования относительно номенклатуры, ассортимента товаров, их качества. Они поясняются географическими, климатическими условиями, традициями, вкусом. Например, при экспорте электротехнических изделий учитывают напряжение, при экспорте автомобилей - движение (право- ли левосторонний), при экспорте сельскохозяйственных машин - топографию местности. Все эти особенности следует учитывать при составлении контрактов.

Каналы и методы сбыта. Экспортеры изучают товаропроводящую сеть в стране сбыта, роль оптовых и розничных фирм, роль посредников. В особенности старательно изучается деятельность конкурирующих фирм, организация сбыта их товаров, агентская сеть, коммивояжерский аппарат. Изучаются также методы и техника сбыта, договорная практика, нормы обслуживания, реклама.

Источника изучения рынка. На практике чаще всего используются такие методы изучения рынка:

1. Кабинетный метод. Он состоит в том, что служащие фирмы обрабатывают большое количество материала, анализируя бюллетени бирж, торговых палат, материалы собственных агентов. Все это систематизируется, классифицируется, после чего составляется досье по рынкам и темам.

2. Второй метод предусматривает получени справок путем заказа в специальных информационных агентствах (например, агентство Рейтер). Однако, такая информация стоит довольно дорого.

3. Сущность третьего метода состоит в непосредственном изучении рынка. При этом на потенциальные рынки посылаются специальные эксперты, которые с

помощью торгпредств, бирж получают нужную информацию. Здесь же устанавливаются начальные контакты продавца с покупателем.

4. Четвертый метод - это метод пробной продажи. Он состоит в вывозе на незнакомый рынок небольшой партии товара и получении в процессе его реализации необходимой информации о сложившейся конъюнктуре.

ВЫБОР КОНТРАГЕНТА. После того, как рынок избран необходимо выбрать контрагента.

Практика показывает, что 85% контрактов подписывают фирмы, 15% - министерства, ведомства и союза предпринимателей. Министерства и ведомства развитых стран обычно не ставят коммерческих целей и осуществляют свою внешнеторговую деятельность скорее из стратегических соображений. Например, Управления государственного имущества в США ведает торговлей товарами стратегического назначения и серебром. Товарно-кредитная корпорация при Министерстве сельского хозяйства США скупает излишки сельскохозяйственной продукции в стране и продает за границу как продовольственную помощь.

Союзы предпринимателей вообще создаются для защиты интересов предпринимателей данной страны. Но иногда они действуют и как контрагенты. Например, продажа леса в скандинавских странах осуществляется с их участием.

После того как фирма выбрана, как правило, составляется справка, в которую заносятся такие данные:

- адреса фирмы, телефон, телекс;
- род деятельности;
- список руководящих лиц;
- краткая история;
- список дочерних компаний, филиалов;
- балансы фирмы - прибыли, убытки;
- последние соглашения;
- вывод-оценка коммерческой репутации.

Все эти данные можно получить из товарофирменных справочников, адресных справочников об акционерных обществах и т.п..

После выбора фирмы начинаются переговоры.

ПРОВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ ИЛИ ТРАКТАЦИЯ СДЕЛКИ.

Во внешнеэкономические отношения партнеры вступают, имея, как правило, различные цели, позиции по основным вопросам будущей сделки, разный опыт и различные законодательства в области предпринимательства. Поэтому процесс заключения сделки фактически состоит из двух стадий: во-первых, изложение собственной позиции и пожеланий партнеру, а также изучение его предложений и условий и, во-вторых, поиск взаимоприемлемого компромисса, и оформление его в тексте соглашения.

Стороны во внешнеторговой сделке могут вступать друг с другом в контакт различными способами. Однако наиболее общепринятым является следующий порядок взаимодействия партнеров:

— предварительное изложение предложений и пожеланий, которое осуществляется обычно в письменной форме;

— уточнение и согласование отдельных позиций сделки, что может осуществляться более быстрым способом связи, в частности с использованием телефона;

— окончательное урегулирование всех условий сделки в процессе личной встречи сторон.

Каждый из этих этапов фактически представляет собой переговоры особого рода: переговоры по переписке, переговоры по телефону и личные переговоры. Для каждого из этих способов переговоров существуют свои общепринятые правила и особенности. В принципе в зависимости от ситуации партнеры могут провести переговоры от начала до конца, используя только один из вышеназванных способов, современные способы связи и коммуникации вполне позволяют это.

Переговоры могут быть начаты как продавцом, так и покупателем путем рассылки соответствующих коммерческих документов.

Если инициатива начала переговоров принадлежит продавцу, то он заявляет о желании заключить договор купли-продажи на определенных условиях путем рассылки инициативных предложений. Такое письменное предложение продавца

в коммерческой практике называют *офертой,* а лицо, пославшее оферту, — оферентом.

Коммерческое предложение может быть сделано различными способами в зависимости от предмета сделки, степени знакомства сторон и других факторов.

Во-первых, оферту можно оформить в виде делового письма. Этот способ подготовки оферт широко используется во внешнеторговой практике и является наиболее универсальным. Деловое письмо может быть направлено как уже известному партнеру, так и фирме, с которой деловых отношений еще не было.

Во-вторых, оферта может быть подготовлена в виде комплекта документов, состоящих из коммерческих и технических условий предполагаемой сделки. Такие оферты чаще используются для передачи предложений на сложные товары, требующие подробного технического описания. При этом технические условия являются приложением к коммерческой части оферты, которая оформляется как обычное деловое письмо.

В-третьих, оферту можно подготовить в форме проекта контракта, подписанного со стороны экспортера и содержащего все основные условия сделки. Такой способ используется, конечно, только с постоянными партнерами, которые уже знакомы с обычными условиями сделки данного продавца и с которыми уже предварительно обговаривались позиции будущей сделки в устной беседе или по телефону. Естественно, такой способ передачи предложений существенно ускоряет заключение сделки, но эффективен только при хорошем знании потребностей другой стороны.

Коммерческое предложение может быть также подготовлено как *типовая оферта* данного продавца, в которой указаны обычные условия его продажи. Типовые оферты широко используют фирмы, известные на мировом рынке и заключающие большое количество внешнеторговых сделок. Обычно на бланке типовой оферты уже внесены все общие условия будущего контракта (так называемые общие условия продажи), и продавец заполняет лишь те разделы, в которых речь идет об индивидуальных условиях данной сделки (количество, цена, срок постав-

ки и др.). Эффективность типовых оферт возрастает, когда они направляются уже известным партнерам.

В определенных обстоятельствах оферта может быть сделана устно при личных встречах или по телефону с последующим подтверждением в письменной форме одним из вышеперечисленных способов. Составление предложения требует особого внимания. Продавец должен заинтересовать покупателя, показать выгоду своего предложения. Умело составленное предложение имеет больше шансов привести к скорейшему заключению договора.

При составлении текста оферты следует учитывать ряд правил. Во-первых, текст должен быть кратким, но в то же время четким и ясным. Надо избегать возможности различного толкования тех или иных условий предложения, что в дальнейшем может привести к большим недоразумениям между контрагентами. Кроме того, неясности в оферте могут вести к появлению новых встречных запросов от контрагента, что неизбежно ведет к потере времени, замедлению всей внешнеторговой работы и, следовательно, снижению ее эффективности. В связи с этим следует хорошо продумывать аргументы, которые предполагается изложить в тексте.

Обычно в оферте указываются все коммерческие условия сделки: наименование товара, количественные и качественные характеристики, базисные условия поставки и цена, срок поставки, условия платежа, порядок сдачи-приемки товара, характер тары и упаковки, гарантии и санкции. Оферта обязательно также содержит юридический адрес и подписи со стороны продавца.

В то же время не всегда оферта должна содержать все перечисленные условия. В тех случаях, когда между сторонами ранее уже был заключен договор или когда стороны применяют типовые условия поставки, оферта может содержать лишь индивидуальные условия данной сделки (предмет соглашения, количество, качество, цена, срок поставки), а в отношении остальных условий делается ссылка на предыдущий контракт или типовые условия, известные другой стороне.

Особого внимания требует вопрос об указании цены в оферте. Установление такой цены является сложным и ответственным делом. С одной стороны, каждый

экспортер стремится получить наиболее высокую прибыль и заинтересован в указании максимальной цены, но с учетом ситуации на рынке. С другой стороны, основные условия поставки, указанные в оферте, должны примерно соответствовать обычным рыночным условиям, так как товар, предложенный по завышенной цене, не вызовет у покупателя интерес, а на товар, однажды проданный по сравнительно низкой цене, трудно будет в дальнейшем повысить цены, если конъюнктура рынка в это время будет оставаться стабильной.

Для успеха оферты в ней чаше всего указывают твердую, вполне определенную цену товара, например, на условиях "ФОБ или СИФ определенный порт" (в случае морской перевозки) или "франко-перевозчик" (сухопутные перевозки), так как именно такие базисные условия являются наиболее распространенными и удобными для покупателя и продавца. Твердое фиксирование цены и указание базиса поставки позволят покупателю определить свои полные затраты на приобретение товара у данного оферента и сравнить их с другими предложениями.

Ситуация, в которой экспортер готовит свое предложение, может быть различной. Во-первых, экспортер может подготовить и направить потенциальному покупателю оферту по собственной инициативе. И во-вторых, оферта может готовиться в ответ на запрос покупателя. В последнем случае оферент по многим условиям связан условиями запроса покупателя и, следовательно, его действия и варианты предложений ограниченны. В этом случае главная задача экспортера заключается в том, чтобы в кратчайший срок направить оферту покупателю и чтобы она наилучшим образом отвечала условиям его запроса.

Когда же инициатива предложения исходит от экспортера, то ему приходится самостоятельно решать все вопросы, связанные с выбором всех условий. И прежде всего продавец должен решить вопрос о том, какую оферту послать — *твердую* или *свободную.*

Твердая оферта представляет собой предложение, которое отправляется только одному возможному покупателю на данную партию товара с указанием срока, в течение которого продавец является связанным своим предложением и не может сделать аналогичное предложение другому покупателю. В том случае, если

покупатель согласен со всеми условиями оферты, он посылает продавцу письменное подтверждение, содержащее его безоговорочный акцепт, и его получение продавцом считается моментом вступления сторон в договорные обязательства.

Неполучение ответа от покупателя в течение установленного в оферте срока равносильно отказу покупателя от заключения сделки на предложенных условиях и освобождает продавца от сделанного им предложения. Однако следует отметить, что к практике "молчаливого отказа" прибегают крупные, известные в международной торговле фирмы. Начинающие покупатели, а также небольшие фирмы обычно присылают вежливый письменный отказ. Письменная форма отказа считается более соответствующей хорошим деловым отношениям, и она позволяет и той и другой стороне надеяться на возобновление отношений в другой ситуации.

Если покупатель не согласен с одним или несколькими условиями оферты, то он посылает продавцу встречное предложение с указанием своих условий и срока для ответа, которые называются контрофертой. Если продавец не согласен с условиями контроферты, он либо считает себя свободным от своих обязательств по оферте, о чем письменно извещает покупателя, либо посылает ему новую оферту с учетом предложенных покупателем условий или на новых условиях, отличных как от своей первой оферты, так и от условий контроферты покупателя.

Если продавец имеет монопольного посредника в стране экспорта, то первое предложение делается обязательно ему и лишь в случае его отказа продавец может сделать предложения другим покупателям на тех же условиях. При изменении условий оферты он вновь обязан послать новое предложение своему посреднику.

Свободная оферта делается одновременно на одну и ту же партию товара нескольким возможным покупателям. Она не устанавливает срок для ответа и поэтому не связывает оферента. Согласие покупателя с условиями свободной оферты подтверждается твердой контрофертой. После подтверждения продавцом (акцепта) контроферты покупателя сделка считается заключенной.

Продавец подтверждает контроферту того покупателя, которую он раньше получил, или покупателя, с которым он предпочел заключить сделку. Покупатель не вправе предъявлять какие-либо претензии продавцу, в случае если продавец заключит сделку не с ним, а с другим контрагентом.

В случае получения свободной оферты покупатели чаще всего пользуются формой молчаливого отказа, поскольку сама по себе свободная оферта предполагает обращение к нескольким партнерам и молчание одного из них не расценивается как неуважение.

На первый взгляд может показаться, что экспортеру выгоднее пользоваться свободными офертами, но в действительности это не всегда целесообразно. В настоящее время по большинству товаров позиции у продавцов бывают слабее, чем у покупателей. В этих условиях покупатели мало считаются со свободными офертами, так как не имеют уверенности в том, что, приняв их, они могут стать собственниками товара; время же для выгодной покупки такого товара в другом месте может быть упущено. Поэтому сейчас экспортеры предпочитают направлять твердые оферты, у которых больше шансов заинтересовать возможного покупателя.

Свободными офертами экспортеры, однако, пользуются иногда для предварительного ознакомления с неизвестным для них рынком или при выходе на рынок с новым товаром, по которому у них еще нет конкурентов.

Экспортеру при подготовке оферты следует обратить внимание на различные нюансы в оформлении предложения. В частности, если контрагент незнаком с экспортером, то оферта должна носить как деловой, так отчасти и рекламный характер. В этом случае допускается включение в текст оферты краткой информации о деятельности экспортера.

Рассылка подготовленных предложений также является не столь простой, чисто технической операцией, какой она кажется на первый взгляд. К этому этапу надо подходить столь же тщательно и продуманно, как и ко всем другим вопросам, связанным с подготовкой внешнеторговой сделки. Прежде всего, необходимо решить, куда, кому и когда целесообразно разослать оферты. При этом нередко

можно встретиться с мнением, что, чем больше послано оферт, тем быстрее и больше будет заключено сделок. Однако это не всегда правильно. Если предложения посланы нескольким покупателям в пределах одной страны, без учета существующих связей между различными фирмами в рамках тех или иных союзов и объединений, то в силу взаимной информации такие предложения могут привести к преувеличенному представлению о количествах предлагаемых товаров или об особой заинтересованности экспортера в срочной продаже. В этом случае эффект может быть даже обратным: покупатели могут выжидать и не откликаться на предложение, рассчитывая на снижение цен.

Говоря об офертах, особенно на машины и оборудование, нужно упомянуть так называемые стандартные предложения — заранее разработанные условия продажи на различные виды изделий. Подготовка таких предложений на сырьевые и продовольственные товары, как правило, не вызывает затруднений. Разработка же стандартных оферт на изделия машиностроения, учитывая их большое разнообразие, сложность и различное назначение, представляет значительные трудности. Однако, будучи разработанными, они намного ускоряют возможности посылки предложений клиенту и облегчают деятельность экспортеров.

Особенно хорошо зарекомендовали себя стандартные предложения на международных ярмарках и выставках, где фактор времени играет большую роль и где поэтому очень важно иметь возможность быстро вручить посетителям, проявившим интерес к тому или иному товару, соответствующие предложения.

Если инициатива вступления в переговоры исходит от покупателя, то его обращение к продавцу с просьбой прислать предложение принято называть *запросом.* Цель запроса — получить от экспортеров конкурентные предложения, из которых выбирается наилучшее. Для этого запросы обычно посылаются не одной, а нескольким фирмам различных стран, конкурирующим между собой. В запросе указываются точное наименование нужного товара, его качество, сорт, количество. Цена в запросе, как правило, не указывается. Делается это для того, чтобы покупатель имел свободу действий при последующих переговорах с экспортером, если оферта последнего будет представлять для него интерес. Однако вопрос це-

ны слишком важен для импортера, чтобы он мог оставить его решение полностью на усмотрение оферента. Поэтому, как правило, импортер выражает в запросе пожелание относительно валюты, цены и базиса поставки.

В запросе также указывается, сколько времени покупатель будет ждать оферту. Такой срок обычно не превышает времени, необходимого оференту для составления и присылки предложения. Этот момент очень важен, поскольку, во-первых, в случае неполучения оферты в срок импортер не будет на нее рассчитывать и, во-вторых, если экспортер заинтересован в поставке запрошенного товара, но по каким-то причинам не может послать предложение к назначенной дате, то он попросит отсрочки. Это будет свидетельствовать о заинтересованности экспортера в предполагаемой сделке, что может быть использовано покупателем при последующих переговорах.

В целом запросы более лаконичны, чем оферты, и к их оформлению не предъявляется столь жестких требований.

Ответом на запрос является твердая оферта продавца.

Для обострения конкуренции между поставщиками и создания предпосылок для получения наиболее выгодных коммерческих условий закупок импортеры в некоторых случаях принимают меры к тому, чтобы довести до поставщика информацию о предстоящих заказах путем публикации в деловой прессе либо направления запросов в виде типовых бланков с впечаткой адреса контрагента.

Импортеры обычно запрашивают предложение на меньшее количество товара, чем подлежит закупке. Это делается для того, чтобы при уторговывании цен получить дополнительную скидку с цены на увеличенный объем заказа. Некоторые формулировки, в частности "просим срочно дать предложение" либо "срочная поставка", нежелательны в запросах, так как они ведут к завышению цены предложений и неуступчивости контрагента на переговорах.

В вопросе о количестве рассылаемых запросов следует придерживаться ряда правил. Большое количество запросов отнюдь не желательно, особенно если они направляются фирмам одной страны, которые могут быть связаны между собой различными соглашениями. Кроме того, рассылка большого количества запросов,

во-первых, возлагает на внешнеторговый аппарат излишнюю, не всегда оправдывающую себя работу, которая выражается в контроле за поступлением запрашиваемых оферт и необходимости анализировать каждую полученную оферту, во-вторых, чем больше запрашивается предложений, тем больше окажется фирм, которые не получат заказов. Это нежелательно для покупателя, так как в будущем, возможно, придется обратиться к этим фирмам.

Покупатель может обращаться к продавцу не только с запросом, но и с определенным *заказом.* Заказом принято называть документ, в котором покупатель подробно указывает все необходимые условия для изготовления или подготовки заказываемого товара, а также все существенные элементы, необходимые для заключения внешнеторговой сделки.

Заказы обычно направляются постоянным контрагентам, которые уже достаточно изучили потребности конкретного покупателя. Поэтому в заказе во многих случаях указываются лишь индивидуальные условия будущей сделки, а во всем остальном стороны могут руководствоваться обычными условиями поставок, заключенными между ними, либо условиями ранее выданного заказа (контракта).

4.3 Подготовка и проведение переговоров с зарубежными партнерами

Телефонные переговоры

Переговоры, предшествующие установлению внешнеэкономических отношений, могут быть начаты как продавцом, так и покупателем путем *подготовки и рассылки* соответствующих коммерческих документов.

В определенных ситуациях предложение продавца или покупателя о вступлении в переговоры делается в *устной* форме, в частности во время *телефонного разговора.* Кроме того, переговоры по телефону часто используются на промежуточном этапе для согласования позиций сторон, а также для уточнения отдельных деталей. Поэтому телефонным переговорам следует уделять такое же внимание, как переписке и личным встречам, и стараться вести их грамотно и умело.

Заключение сделок по телефону наиболее широко используется в международной практике торговли массовыми стандартизованными товарами, сорта, марки и качественные характеристики которых хорошо известны и продавцу и покупателю, а основные условия сделки являются типовыми. В этом случае по телефону партнеры согласовывают лишь такие условия, как цена, количество товара и срок поставки. Впоследствии стороны оформляют свою договоренность контрактом.

Из-за относительной дороговизны международных телефонных переговоров они всегда ограничены по времени, поэтому только хорошая подготовка к ним позволяет проводить их успешно. Такая подготовка необходима для того, чтобы во время переговоров можно было дать вразумительные ответы по существу, не откладывая решение тех или иных вопросов.

Обычно результаты телефонных переговоров подтверждаются путем обмена письменными сообщениями в тот же день или на следующий.

Заключение коммерческой сделки по телефону является наиболее оперативным и быстрым способом продажи или закупки товара. В биржевой торговле переговоры по телефону являются основным способом заключения сделок, учитывая специфику биржевых товаров.

В то же время в обычной торговле этот способ ведения переговоров наиболее оправдан при уточнении уже согласованных запросов, для подтверждения предложенных оферентом условий, при заключении сделок на условиях предыдущего контракта, а также для завершения имевших ранее место переговоров. В этих ситуациях использование телефона позволяет не затягивать заключение сделки.

Личные встречи с иностранными партнерами. Виды личных встреч

Во внешнеэкономических связях личные встречи и переговоры с партнерами по сделкам имеют огромное значение. Необходимость личных встреч возникает чаше всего в тех случаях, когда сторонам трудно согласовать окончательные условия оферт и запросов другими способами. Кроме того, личные переговоры широко используются для установления деловых контактов с предполагаемыми контрагентами на выставках, ярмарках, при заключении крупных и сложных кон-

трактов, при согласовании условий кооперации и т. д. Они могут иметь решающее значение для вывода из тупика затянувшихся переговоров по переписке. Так, если переговоры по переписке могут длиться от начала до конца несколько месяцев, то личная встреча может дать результат за 2—3 дня.

Практика коммерческой деятельности показывает необходимость систематических личных контактов с основными контрагентами для достижения успеха в своей деятельности и налаживания хороших деловых отношений. Однако переговоры будут эффективными только в том случае, если удалось создать атмосферу доброжелательного сотрудничества, а также если они умело подготовлены и организованы. А для этого необходимы специальные знания, навыки и, безусловно, умение общаться с людьми.

При проведении коммерческих переговоров весьма важно учитывать как социально-психологическую атмосферу самих переговоров, так и специфику личностей партнеров, их национальные и культурные особенности.

Дебютанты коммерческой деятельности на мировом рынке имеют тенденцию считать свое поведение универсальным. Такое поведение очень часто ведет к коммерческим неудачам. Опыт в области деловых международных отношений показывает огромное значение учета культурных и национальных факторов в процессе общения. В частности, коммерсант должен уметь:

а) идентифицировать себя со своим партнером и понимать его видение мира и систему ценностей;

б) представить выгоды своего предложения партнеру, с тем чтобы он захотел изменить свою позицию;

в) противостоять стрессам и контролировать острые ситуации (например, непредусмотренные просьбы);

г) проявлять чуткость к культурным ценностям партнера, уметь корректировать свое поведение в соответствии с требованиями и ограничениями момента. Подготовка и проведение коммерческих переговоров во многом зависят от того, что является целью и предметом беседы. С этой точки зрения можно условно выделить несколько видов переговоров.

Во-первых, *переговоры-знакомства,* или *представительские переговоры,* участники которых не преследуют цели заключения конкретных соглашений. В качестве отдельного вида переговоров можно выделить также *переговоры по техническим условиям* будущей сделки или сотрудничества. И, наконец, наиболее ответственный вид переговоров — это переговоры, предметом которых являются обсуждение условий конкретной сделки или заключение контракта.

Представительские переговоры. Как уже отмечалось, эти переговоры не имеют своей целью заключение конкретной сделки и им не предшествует обычная коммерческая работа. Это, однако, не означает, что к таким встречам вообще не надо готовиться. Как правило, их целью является знакомство с потенциальным контрагентом, изучение его производственных и финансовых возможностей, обсуждение возможных направлений сотрудничества.

Очень часто этот вид переговоров используется коммерсантами на выставках, ярмарках, различного рода деловых встречах и симпозиумах.

При подготовке такого рода переговоров целесообразно подобрать рекламно-каталожный материал, отражающий профиль работы вашей организации. Не следует забывать и о личном впечатлении, которое вы произведете на нового партнера и которое во многом может определить благоприятные дальнейшие отношения.

После завершения переговоров целесообразно подготовить совместный документ. Это может быть как меморандум о встрече, так и протокол о намерениях. В этом документе, подписанном участниками переговоров, отражаются время и место переговоров, состав участников, обсуждаемые вопросы и достигнутые договоренности. Все эти сведения в последующем позволят глубже изучить контрагента, его намерения и возможности.

Переговоры по техническим вопросам. В ходе этих переговоров осуществляется согласование технических условий будущего контракта или условий производственного сотрудничества (номенклатура и комплектность оборудования, его характеристики, последовательность поставки, вопросы монтажа и наладки поставленного оборудования и т.п.). Отдельно эти переговоры проводятся при за-

купках сложного комплектного оборудования, при согласовании условий производственной кооперации, а также при заключении лицензионных соглашений. В некоторых случаях при проведении технических переговоров его участники могут разбиваться на группы экспертов по отдельным вопросам.

В результате технических переговоров стороны оформляют технические условия контракта, которые в дальнейшем будут служить приложением к коммерческой части контракта.

В некоторых случаях технические переговоры приходится проводить в несколько этапов. При этом результаты каждого этапа оформляются как промежуточный протокол. *Переговоры по коммерческим вопросам.* Целью таких переговоров является обсуждение основных условий сделки и подписание контракта. При этом по характеру обсуждаемых вопросов можно выделить две ситуации:

переговоры для получения информации по предложению или запросу без подписания контракта;

переговоры для согласования и подписания контракта.

Согласно международному деловому протоколу, экспортер прибывает на переговоры к импортеру. Однако из этого правила могут быть исключения: так, экспортер сложных машин и оборудования может пригласить импортера на переговоры с целью показа ему предприятий-поставщиков. Или же постоянные партнеры могут проводить переговоры по очередности в одной и другой стране.

Переговоры рассматриваются как процесс, в ходе которого партнеры открыто выдвигают определенные предложения с целью достижения соглашения о взаимных уступках или реализации общих интересов сторон. Обычно переговоры меняют первоначальные позиции сторон и их отношение к отдельным вопросам. Результат переговоров — это не только текст контракта с обязательством сторон, но и решение многих других вопросов, связанных с исполнением контракта.

До начала деловой встречи с партнерами целесообразно провести определенную подготовку**,** в ходе которой следует:

рассчитать и согласовать предлагаемые в данной сделке цены;

составить проект контракта и согласовать его со всеми участниками переговоров от вашей фирмы;

изучить предварительную переписку с фирмой;

изучить досье на фирму-партнера, уделив особое внимание информации о прибывающих представителях.

В необходимых случаях следует продумать программу пребывания представителей фирмы в стране, возможность посещения предприятий-поставщиков или организаций-потребителей.

Практика показывает, что при планировании переговоров важно представлять возможную реакцию партнера на ваши предложения и учитывать его собственные ожидания от этих переговоров. Поэтому план переговоров должен быть достаточно гибким, но предусматривающим получение ответа на все непредвиденные вопросы. Непредвиденная ситуация может привести к срыву переговоров, и избежать этого момента удастся только при заблаговременной подготовке альтернативных предложений и решений.

Этапы деловых переговоров

Переговоры включают несколько этапов, каждый из которых отличается особой техникой проведения. Обычная схема переговоров включает этап вступления в переговоры, этап уточнения и согласования позиций сторон и этап завершения сделки. *Вступление в переговоры.* Партнер может по-разному относиться к предложению заключить сделку: негативно, нейтрально или позитивно. Задача представителей фирмы заключается в том, чтобы определить, как в данный момент настроен партнер, и постараться изменить негативный или нейтральный настрой на позитивный.

При завершении первого этапа переговоров продавец имеет точное представление о потребностях своего контрагента, а покупатель знакомится с условиями предложения экспортера.

Обсуждение деталей. На втором этапе стороны приступают к обсуждению деталей будущей сделки и к согласованию тех условий, которые расходятся в позициях продавца и покупателя.

Однако необязательно вести переговоры по всем условиям сделки. Некоторые из них одна из сторон может предложить в готовых формулировках как общие условия для всех клиентов. Если у второй стороны при этом будут возражения, позиции согласовываются в процессе переговоров.

В принципе если при переговорах возникают разногласия по каким-либо условиям обсуждаемого договора, то, возможно, правильнее будет не концентрировать на них внимание и не стараться устранить их немедленно. Несогласованность некоторых вопросов может пригодиться в ходе дальнейших переговоров.

Завершение переговоров. Целью любых переговоров является заключение сделки. Очень часто лучшим моментом для этого является первая встреча либо начало беседы. В этот момент интерес у собеседника находится на высшей отметке. В последующих встречах либо в процессе длительной беседы интерес может уменьшиться.

4.4 Типовые контракты

В международной торговой практике широко используются типовые контракты. *Типовой контракт* — это примерный договор или ряд унифицированных условии, изложенных в письменной форме, сформулированных заранее с учётом торговой практики и принятых договаривающимися сторонами после того как, 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 (наименование сторон, количество, качество, цена, срок 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 ссы-

латься 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 условии международной торговли и обусловлено определенными преимуществами, которые дает их использование. В частности, предварительная подготовка большей части текста контракта позволяет 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).

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.

4.5 Внешнеэкономический контракт 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 но всех условиях контракта. Основными 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, как:

- 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 применимо при разрешении спора, во многих случаях зависит установление, был ли вообще заключен договор, каков объём требований, который 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 официальной 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 — бутыли, 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 твердо фиксированной 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” может быть зафиксирована после цифры, определяющей количество товара: ± %. Обычно в контракте устанавливается, по каком цене будет производиться расчет за сверх-контрактное 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 требовании к его качеству, этот способ 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 и 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

Башсными 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.

3. 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, сложившиеся 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 в счетных единицах (сотня, дюжина);
- за весовую единицу, исходя из базисного содержания основного вещества в товаре (руды, химикалии и др.);
- за весовую единицу в зависимости от колебаний натурного веса, содержания посторонних примесей и влажности.

При поставке товара разного качества и ассортимента цена устанавливается за единицу каждого вида, сорта, марки и 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 иди 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 и 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 (fexible) — 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.

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

отношений 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 не действителен из-за отсутствия в нем одного из существенных условий.

4.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 против передачи экспортером товарораспорядительных документов или самого товара в распоряжение покупателя. Наличный платеж предусматривает оплату товара 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 обратить полученный им аванс на возмещение убытков.

Платеж в кредит предусматривает осуществление расчета по сделке на основе предоставленного экспортёром импортёру коммерческого кредита. По срокам коммерческие кредиты делятся на: 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 банк, согласившийся 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 условии различают следующие виды аккредитивов: подтвержденный и неподтвержденный, отзывной и безотзывной, делимый и неделимый, возобновляемый.

При расчетах украинских предприятий с инофирмами 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 получателю или при зачислении ее на его счет.

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

В контракте указывается, против комплекта каких документов осуществляется платеж.

5.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 штемпеля, на желез-

нодорожной накладной пограничной станции, на которой товар передается железной дорогой страны продавца железной дороге, принимающей товар".

6.Требования к упаковке и маркировке. В тех случаях, когда но 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.

7.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 и 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.

8. 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.

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

10. 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.

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

4.6 Порядок регистрации внешнеэкономических договоров

Согласно Указу Президента Украины «Об учете отдельных видов внешнеэкономических договоров (контрактов) в Украине» от 07.11.94 г. № 659/94 обязательному учету (регистрации) в Министерстве экономики Украины подлежат внешнеэкономические договора (контракты), предметом которых являются товары происхождением из Украины:

—в отношении которых международными договорами предусмотрены добровольные ограничения экспорта во избежание демпинга;

—в отношении которых осуществляются антидемпинговые процедуры;

—импорт которых в другие страны квотируется, лицензируется согласно законодательству этих стран или нормативным актам экономических групп, таможенных союзов;

—экспорт которых осуществляется в рамках бартерных (товарообменных) операций или операции по встречной торговле;

—а также товары, реэкспорт которых регулируется действующим законодательством Украины и международными договорами.

Порядок осуществления учета (регистрации) внешнеэкономических договоров (контрактов) утвержден приказом Минэкономики Украины от 29.06.2000г. № 136, с изменениями и дополнениями.

Конкретные перечни товаров, а также перечень стран, в случае экспорта товаров в которые внешнеэкономические договора подлежат учету (регистрации), приведены в приложениях 4, 5, 6, 7 к приказу Минэкономики Украины от 29.06.2000 г. № 136, с изменениями и дополнениями.

Для регистрации внешнеэкономического договора (контракта) субъект ВЭД подает в Министерство экономики Украины в установленное время следующие документы:

—заявление в произвольной форме на официальном бланке субъекта ВЭД с подписью его руководителя;

—информационную карточку внешнеэкономического договора (контракта) по форме, установленной Министерством экономики Украины;

—оригинал внешнеэкономического договора (контракта) со всеми действующими на дату предоставления приложениями, спецификациями, дополнительными соглашениями и другими документами, являющимися частями договора (контракта), и его копию, заверенную в установленном порядке руководителем субъекта ВЭД (если внешнеэкономический договор (контракт) подписан физическим лицом, его копия заверяется в установленном порядке);

—копию свидетельства о государственной регистрации, заверенную руководителем субъекта ВЭД;

—копию извлечения из торгового, банковского или судебного реестра или регистрационного удостоверения местного органа властей иностранного государства о регистрации иностранного субъекта хозяйственной деятельности, заверенную руководителем субъекта ВЭД Украины (предоставляется только в случае предварительной поставки товара);

— документ об оплате услуг за регистрацию внешнеэкономического договора (контракта).

Документы, поданные для регистрации договора (контракта), рассматриваются органом, регистрирующим ВЭД договора (контракты), в течение 20 календарных дней, начиная с даты обращения о регистрации. По результатам рассмотрения документов орган принимает решение о регистрации внешнеэкономического договора (контракта) либо об отказе в такой регистрации. После регистрации оригинал внешнеэкономического договора (контракта) возвращается субъекту ВЭД.

Подтверждением регистрации внешнеэкономического договора (контракта) является карточка регистрации — учета внешнеэкономического договора установленной формы, которая является основанием для таможенного оформления товаров.

Карточка регистрации-учета и оригинал внешнеэкономического договора (контракта) выдаются заявителю при предъявлении им документа, удостоверяющего личность, и доверенности на их получение. Карточка регистрации-учета внешнеэкономического договора (контракта) выдается субъекту ВЭД в двух экземплярах, первый из которых субъект ВЭД оставляет в таможенных органах после таможенного оформления соответствующих товаров, а второй — остается у субъекта ВЭД.

Карточка регистрации-учета внешнеэкономического договора (контракта) действительна для таможенного оформления товаров, которые являются предметом соответствующего договора (контракта) до конца текущего календарного года и утрачивает силу после осуществления таможенного оформления товаров, ко-

торые экспортируются, в полном объеме, предусмотренном договором (контрактом).

Кроме того, карточка регистрации-учета внешнеэкономического договора (контракта) досрочно утрачивает силу, для таможенного оформления экспортируемого товара до конца текущего года в случае соответствующего представления Министерства экономики Украины в Государственную таможенную службу Украины.

Внесение изменений и дополнений в карточку регистрации не допускается. Переоформление карточки производится в порядке, установленном для ее выдачи.

4.7 Порядок определения цены при подготовке контрактов

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, со-

стояния и перспектив развития данного товарного рынка, а также фирменной структуры рынка и круга потенциальных контрагентов.

К наиболее ответственным элементам подготовки внешнеторговой сделки относятся анализ текущих цен мирового рынка и определение уровня контрактных цен. Данная работа включает в себя сбор информации о текущих ценах мирового рынка, ее систематизацию и анализ, определение тенденций изменения рыночных цен и приведение их к условиям будущей конкурентной сделки.

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 предприятий (фирмы) на изготовление и реализацию продукции.

При переходе от цен производителя к *оптовым* и далее к *розничным* цены возрастают за счет торговой надбавки, которая должна покрыть расходы оптового и розничного звеньев и обеспечить им определенную прибыль. Чем больше посреднических звеньев, тем больше и различного рода надбавок к цене. По отдельным товарам расходы в сбытовых звеньях (включая рекламу) могут превышать 100%.

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 острейшей конкуренцией на мировых рынках.

При анализе динамики цен и определении их уровня обычно используется ряд ценовых показателей: контрактные цены, биржевые котировки, цены аукционов, справочные цены, прейскуранты, цены предложений, индексы цен и др.

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

Биржевые котировки — цены товаров, торговля которыми осуществляется на товарных биржах, являются ценами реальных контрактов, заключаемых на

унифицированных условиях в отношении качества, объема и срока поставки, валюты платежа и т.д.

Цены аукционов близки к котировкам биржи, так как отражают цены реальных сделок.

Справочные цены — это цены, публикуемые продавцами сырьевых товаров, а также их ассоциациями. Они не отражают реального уровня контрактных цен, отличаясь от них на величину скидок, предоставляемых продавцами покупателю. В отличие от биржевых котировок справочные цены публикуются реже, их точность как показателя реального уровня цен несколько ниже.

Прейскуранты и ценники — показатель цен готовых изделий потребительского и производственного назначения. Прейскурантные цены по сути аналогичны справочным ценам на сырьевые товары.

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. Для многих товаров, особенно машин и оборудования, цены предложений по существу единственный источник информации об уровне цен на рынке. 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, поскольку при их установлении продавец учитывает состояние спроса, особенности покупателя, специфику условий сделки и т.д.

Индексы цен — это относительные показатели, отражающие динамику цен, но не дающие представления об их уровне.

При анализе динамики цен могут привлекаться и другие показатели, отражающие тенденции в ценообразовании на товарных рынках. Так, для правильного понимания динамики цен на рынках готовых изделий, а также для определения уровня цен могут использоваться косвенные показатели — цены на основные составляющие издержек производства (данные о заработной плате и производи-

тельности труда в отраслях, производящих соответствующие изделия, динамике и уровне цен на материалы и т.д.).

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 предлагает следующие операции:

- анализ биржевых котировок;
- анализ аукционных цен;
- анализ справочных и прейскурантных цен.

Расчетный метод включает два направления анализа:

- метод удельной стоимости;
- метод приближенной калькуляции.

Применение сравнительного метода возможно при наличии 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 информации о ценах 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. При этом желательно также иметь данные о ценах реальных сделок.

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

Такой метод анализа цен довольно эффективен и в коммерческой практике себя оправдал. Опыт работы с биржевыми товарами свидетельствует, что производители товара могут продавать его по ценам ниже или выше текущих биржевых котировок. При этом если товар предлагается ниже уровня котировок на бирже, то, как правило, следует ожидать в дальнейшем понижения цен на реальный товар ниже уровня биржевых котировок, поскольку более высокий уровень биржевых котировок по отношению к ценам реальных сделок может поддерживаться определенной группой фирм путем широких спекулятивных операций на биржах. Такие акции нередко предпринимаются на товарных биржах и в значительной степени могут создать неправильное впечатление о реальном положении дел на том или ином рынке. Для того чтобы устранить влияние этих краткосрочных спекулятивных моментов, следует анализировать биржевые котировки за достаточно продолжительный период — за последний квартал или за полгода до момента переговоров и заключения сделки. Только такие данные позволят верно определить тенденцию рынка и устранить влияние случайных факторов.

Но биржевые котировки широко используются не только для проверки цен собственно биржевых товаров по сделкам, совершаемым вне биржи, но и при оценке готовой продукции, вырабатываемой из биржевых товаров (например, шерсть — шерстяная пряжа), а также для расчета цен сырья, идущего на производство самих биржевых товаров (например, цветные металлы — руда, концентрат).

Покажем это на примере цен цинкового концентрата. Для такой проверки специалисты часто пользуются следующей формулой:

$$X = \frac{Ц_ц (П_ц - K)}{100} \cdot C_n,$$

где X — определяемая мировая цена за 1 т цинкового концентрата;

$Ц_ц$ — средняя цена за 1 т цинка на Лондонской бирже металлов за определенный период (от 6 мес. до 1 года);

$П_ц$ — процентное содержание пинка в концентрате;

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

$С_п$ — стоимость переработки 1 т концентрата в чистый цинк.

Допустим, что экспортер предложил цинковый концентрат с содержанием цинка 69% по цене 120 долл. США за тонну. При этом К=9%, $С_п$ = 60 долл., $Ц_ц$ = 250 долл.

Необходимо определить обоснованность запрашиваемой цены.

$$X = \frac{250(69 - 9)}{100} - 60 = 90 \text{ долл.}$$

Расчет показывает, что предложенная экспортером цена завышена. Приведенная формула и метод проверки цен цинкового концентрата пригодны для анализа цен и других концентратов цветных металлов с внесением в нее данных биржевой цены, коэффициента потерь и стоимости переработки соответствующего концентрата.

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 служит информация о ценах на соответствующих аукционах. Хотя ряд товаров, реализуемых на аукционах, продается также и вне аукционов, однако, как правило, их цены ориентируются на цены аукционных сделок. Для этого необходимо иметь подробную информацию о ценах на товары, реализуемые непосредственно на аукционах.

Если товар не продается на особых рынках, то в качестве метода анализа цен в период подготовки к переговорам используются *справочные цены*: из информационных писем фирм, прейскурантов, из газет и журналов; цены сделок отдельных ведущих по данному товару фирм, а также соответствующая информация об уровне скидок или наценок.

В настоящее время практически по каждому товарному рынку существует несколько деловых изданий, регулярно публикующих информацию о справочных ценах на различных мировых рынках. Эти цены фиксируются по определенной методике и могут быть внутренними или экспортными, включать определенный базис поставки, ту или иную комиссионную надбавку и т.п., о чем надо постоянно

помнить специалистам, использующим сведения о справочных ценах в своей практике.

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

Например, цены на некоторые товары могут быть выше или ниже прейскурантных цен, могут точно соответствовать прейскурантным или быть значительно ниже прейскурантных цен (со скидкой до 50%). Опыт предшествующих сделок и соответствующая информация помогут коммерсантам определить тенденцию отклонения фактических цен от прейскурантных.

При отсутствии информации о справочных ценах на интересующий товар можно проанализировать справочные цены на аналогичный товар.

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

Удельная стоимость — стоимость технико-экономической единицы товара: единицы веса, мощности и т. д. — весьма приближенный показатель, и базироваться только на нем нельзя. Он 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, т. е. отношение удельной стоимости машины или агрегата большей производительности к удельной стоимости однотипной машины или агрегата меньшей производительности.

Цена любой машины при прочих равных условиях изменяется в зависимости от ее производительности. Однако изменение цены не прямо пропорционально изменению производительности. Обычно изменение удельной стоимости машины с возрастанием мощности происходит по нисходящей кривой, т. е., чем выше мощность, тем меньше удельная стоимость единицы мощности.

В некоторых случаях для определения и проверки цен на товар используют метод *приближенной калькуляции.* Он применяется, когда по товару вообще нет информации о цене (новый товар, первая сделка), а также в случае дополнительной проверки данных, полученных другими методами.

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

Первым шагом в расчете контрактных цен является учет конкретного базиса цены для данного контракта.

Проведенный ценовой анализ позволяет коммерсантам определить уровень текущих мировых цен на интересующие их изделия, однако он не дает ответа на вопрос, какую конкретно цену они могут назначить (или заплатить) за товар, являющийся объектом их собственной экспортно-импортной операции. Для этого необходимо рассчитать контрактные цены. Это наиболее ответственная часть работы, проводимая в период подготовки сделки.

Экспортер или импортер должны определить для себя оптимальный уровень цен для конкретной сделки. Основной метод, принятый в международной торговле, — изучение цен конкурентов на аналогичные товары с внесением необходимых поправок на изменение технических характеристик, а также с учетом различий в коммерческих условиях сделок м тенденций изменения цен во времени. Такая работа называется ***приведением цен.***

Следует учесть, что цены, рассчитанные на основе учета издержек производства и запланированной прибыли, не могут считаться внешнеторговыми ценами, так как отражают индивидуальные, а не общественно необходимые затраты труда, определяющие реальную стоимость товаров на внешнем рынке. В контрактах не используются внутренние оптовые цены или отпускные цены, тем более договорные цены, имеющие в большинстве случаев затратный характер и значительно отклоняющиеся от стоимости. Применение их для внешнеторговых операций

неизбежно приведет или к неконкурентоспособности продукции на внешнем рынке, или к серьезным валютным потерям.

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

Внесение поправок при определении контрактных цен осуществляется в строгой 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:

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

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

в - 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.

8) Поправка на технико-экономические различия. Так как обычно изделия фирм, приславших свои предложения, отличаются по технико- экономическим параметрам, заявленные этими фирмами цены поставки должны быть скорректированы, т. е. следует учесть достоинства и недостатки этих изделий. Этой цели служат поправки на технико-экономические различия.

Цены конкурентов (взятые из конкурентных материалов) приводят к цене одного изделия (базисного) последовательно по каждому техническому параметру: производительности, мощности и т.п. — по формуле:

$$C_2 = C_1\left(\frac{N_2}{N_1}\right)n,$$

где С, — цена базисного изделия;

N_1 — значение (для этого изделия) технико-экономического параметра, по которому ведется сравнение;

C_2 — цена сравниваемого изделия;

N_2 — значение для этого изделия технико-экономического параметра, по которому ведется сравнение;

п — коэффициент торможения, находящийся в пределах 0,6—0,8 в зависимости от изделия.

После введения технических поправок получают окончательно приведенные цены конкурентов, на основе которых формируются цены предстоящих экспортных и импортных сделок.

Для экспортных операций оптимальным уровнем цены принято считать среднюю величину из приведенных цен конкурентов. Однако при выходе на рынки, где высок накал конкурентной борьбы, более справедливо принимать самую нижнюю из приведенных цен.

При определении цен на импортные товары оптимальными принято считать самые низкие из приведенных цен конкурентов.

Ценовой анализ и расчет цен по экспорту и импорту в практике специализированных внешнеторговых организаций оформляются путем заполнения *конкурентного листа* или *расчета цены.* Этот документ готовится специалистами фирмы до проведения переговоров с фирмой.

Конкурентный лист представляет собой сравнительную таблицу предложений иностранных фирм по коммерческим и техническим условиям, анализируя и сопоставляя которые можно установить, какое из предложений является наиболее приемлемым и каков уровень цены предстоящей сделки.

В соответствующие графы конкурентного листа вносятся технические характеристики товара, данные по конкурентным предложениям, уровень цен предыдущих реальных сделок по данному товару, уровень средней мировой цены, количество и базис поставки, условия платежа, сроки поставки и другие коммерческие условия, доказывающие обоснованность заключения контракта по предлагаемым ценам.

В целом конкурентный лист помогает получить исходные данные для начала переговоров и определить их тактику.

Обоснование цены, или *расчет цены, по экспорту* — аналогичный конкурентному листу документ, но составляемый в период подготовки к экспортной операции. В нем сравниваются технические данные товара фирмы-экспортера и товара конкурентов, средние мировые цены и возможные скидки, устанавливается минимальная экспортная цена.

В специальную сравнительную таблицу расчета цены по экспорту включаются данные, характеризующие намеченный к экспорту товар, а также сведения по прежним сделкам, данные среднего уровня мировых цен и такие коммерческие показатели, как общая стоимость товара, транспортные расходы, скидки, курс валют и др.

4.8 Порядок расчетов во внешнеэкономической деятельности

Международная практика торговых отношений выработала несколько форм расчетов в зависимости от степени доверия торговых партнеров, а также от роли, которую призваны в каждом конкретном случае играть банки в расчетах между продавцом и покупателем.

Банки могут производить расчеты в форме документарного аккредитива, ин-

кассо, банковского перевода и в других формах, применяемых в международной банковской практике.

Документарный аккредитив. Под документарным аккредитивом "Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов", разработанные Международной торговой палатой, понимают любой договор, в силу которого банк-эмитент (банк, выставивший аккредитив), действуя по просьбе и в соответствии с указаниями импортера (приказодателя), берет на себя обязательство произвести платеж третьему лицу (бенефициару) или его приказу либо распорядиться, чтобы такие платежи были произведены или такие тратты оплачены, акцептованы или негоциированы другим банком против обусловленных документов и в соответствии с оговоренными условиями.

Приказодатель определяет свои отношения с банком-эмитентом в заявлении банку об открытии аккредитива. В заявлении (по формуляру) должны содержаться все важные, предусмотренные контрактом условия.

Для банка под условиями аккредитива понимаются такие условия, при выполнении которых экспортер может воспользоваться аккредитивом, т.е. получить денежное возмещение за поставленный им товар. Эти условия определяются на основании заявления, переданного импортером банку-эмитенту.

Расчеты в форме документарного аккредитива производятся по схеме рис. 7.

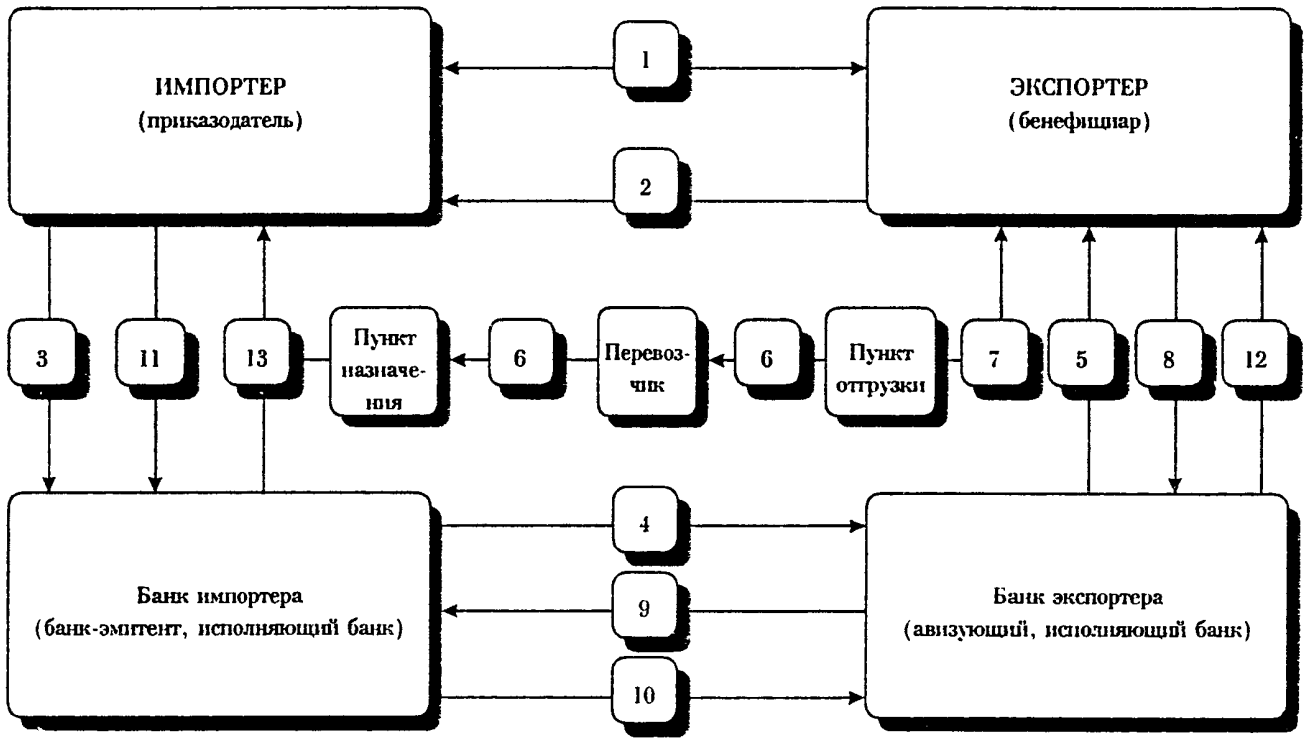


Рисунок 7 – Аккредитив

Стороны (экспортер и импортер) заключают контракт (1), в котором определяют, что платежи за поставленный товар будут производиться в форме документарного аккредитива. Аккредитивы выставляются банками по поручению или заявлению импортера (приказодателя по аккредитиву), которое фактически определяет все условия раздела контракта, касающегося порядка платежей. В этой связи при заключении контракта следует обратить внимание на то, чтобы основные условия будущего аккредитива были сформулированы четко и полно. В частности, контракты оговаривают:

наименование банка, в котором будет открыт аккредитив (предпочтение отдается банкам, являющимся корреспондентами уполномоченного банка);

вид аккредитива;

наименование авизующего и исполняющего банков;

порядок взимания банковской комиссии;

условия исполнения платежа (по предъявлении, платеж с рассрочкой, путем акцепта или негоциации и т.д.);

перечень документов, против которых должен производиться платеж;

сроки действия аккредитива, сроки отгрузки и др.

После заключения контракта экспортер подготавливает товар к отгрузке, о чем извещает импортера (2). Получив такое извещение, покупатель направляет своему банку поручение (заявление) на открытие аккредитива (3). Импортер, дающий поручение на открытие аккредитива, называется приказодателем. Банк, открывающий аккредитив (банк-эмитент), действует на основании инструкций приказодателя.

Далее: аккредитив направляется экспортеру (бенефициару) через обслуживающий того банк (4), в задачу которого входит авизование (извещение) аккредитива экспортеру. Такой банк называется авизующим; получив от эмитента аккредитив, авизующий банк проверяет его подлинность и передает бенифициару (5); авизующий банк получает экземпляр аккредитивного письма и берет на себя прием документов от бенефициара, их проверку и отсылку эмитенту, а в ряде случаев назначается исполняющим аккредитив банком, т.е. уполномочивается на платеж, негоциацию (покупку) или акцепт тратт экспортера; получив аккредитив, бенефицир сверяет условия и отгружает товар (б); получив транспортные документы от перевозчика (7), экспортер представляет их наряду с другими в свой банк; после проверки банк экспортера отсылает документы (и тратты, если условиями аккредитива предусмотрено их представление) банку-эмитенту для оплаты (9); после проверки документов эмитент переводит сумму платежа банку экспортера (10); дебетуя счет импортера (11); авизующий банк зачисляет выручку бенефициару (12); импортер же, получив от банка-эмитента документы (13), вступает во владение товаром.

Существует множество видов и форм аккредитива, что позволяет учитывать частности (табл. 2):

Таблица 2 – Классификация документарных аккредитивов

Признак классифи-	форма

Вид обязательства	*1.Отзывный.* Может быть в любое время изменен или отозван по указанию клиента, давшего поручение на его открытие, без обязательного уведомления бенефициара. Обычно отменен как "отзывный", а также по умолчании *Безотзывный.* Не может быть аннулирован ни импортером, ни банком, открывшим аккредитив, до истечения его срока. Дает бенефициару высокую степень уверенности в оплате. Отменен в банке как "безотзывный" 2. *Подтвержденный* Безотзывный аккредитив по поручению банка-эмитента может быть подтвержден другим банком. В случае подтверждения аккредитива другим банком экспортер получает дополни тель-
Переадресуемость	3. *Переводный* (переводимый) или трансферабельный. Такой аккредитив предоставляет право бенефициару давать указания банку передать аккредитив полностью или частично одному или нескольким третьим лицам (единожды). Это делается для того, чтобы поставщик мог финансировать субпоставщика из средств аккредитива
Возобновляемость	*Револьверный*, т.е. возобновляемый, используется при регулярно повторяющейся стандартной партии товаров (может быть кумулятивный и некумулятивный). Невозобновляемый

Можно указать также следующие виды аккредитивов: делимый (неделимый), покрытый (непокрытый), "стенд бай" — резервный и т.д.

В соответствии с едиными требованиями к товарному аккредитиву, принятыми Международной торговой палатой, существуют две основные формы аккредитива: отзывный и безотзывный. Форма аккредитива устанавливается в торговом договоре, контракте.

Отзывным аккредитивом является любой аккредитив, не обозначенный как безотзывный. Такой аккредитив не образует никаких правовых обязательств между открывающим аккредитив банком и бенефициаром, и у бенефициара нет уверенности в получении средств, так как подобный аккредитив может быть в любое время изменен или отозван его выставителем или банком, в котором он от-

крыт. Отзыв разрешается даже без уведомления бенефициара. Отзыв возможен лишь тогда, когда банк-плательщик за границей принял отгрузочные документы не в соответствии с действующими правилами. Отсюда следует, что отзывный аккредитив дает довольно небольшие гарантии экспортеру, который пытается всячески избежать этой формы расчетов. Применяется отзывный аккредитив довольно редко.

Безотзывный аккредитив является твердым обязательством аккредитивного банка по отношению к бенефициару. Безотзывность аккредитива должна быть указана в его тексте, так как в противном случае он автоматически становится отзывным. Если выставитель хочет внести изменения в свой аккредитив, он обязан получить письменное согласие на это бенефициара и аккредитованного банка. В тексте аккредитива следует указать срок его действия. Поскольку при безотзывном аккредитиве выплата экспортеру может осуществляться его банком безоговорочно при представлении документов или по договоренности только после получения их банком импортера, возникают еще некоторые риски. Может, например, случиться, что банк импортера обнаружит неверное оформление документов и вследствие этого откажется от платежа или вследствие политических перемен в стране импортера последний не захочет или не сможет произвести оплату или значительно задержит ее. Принимается во внимание даже возможность потери документов при пересылке и банкротство банка-импортера.

Для страхования от исключительных случаев во внешнеторговой практике существует возможность выбора так называемого подтвержденного аккредитива.

Подтвержденный безотзывный аккредитив обеспечивает экспортеру безотзывное обязательство платежа со стороны его банка, так как банк с помощью этого подтверждения изъявляет готовность произвести оплату в любом случае при представлении документов. Если документы в порядке, то платеж производится даже тогда, когда обнаружится, что импортер или его банк не могут или не хотят платить. Риск подобного неплатежа переходит таким образом к банку экспортера. Для экспортера подтвержденный безотзывный аккредитив является полной гарантией платежа (если не рассматривать возможность неожиданного

банкротства банка-экспортера). Однако чем надежнее гарантия, тем выше ее цена. Соглашение о выставлении подтвержденного безотзывного аккредитива вызывает дополнительные расходы, поскольку банк-импортер должен, как правило, уплатить банку экспортера так называемую комиссию за подтверждение, которую в конечном итоге уплачивает импортер. Тем самым фактически повышается цена товара, что может снизить конкурентоспособность экспортера в случае, если другие экспортеры не прибегнут к безотзывному подтвержденному аккредитиву. На практике данная форма аккредитива встречается нечасто. К нему прибегают для страхования в основном тогда, когда неточно известна платежеспособность импортера и его банка.

Аккредитив может быть передан, как и вексель. Так, экспортер может передать своим поставщикам надежный аккредитив в виде оплаты товаров. Однако в отличие от векселя аккредитив может быть передан лишь однажды. Передача аккредитива внутри страны не представляет трудностей, передача же его зарубежному партнеру возможна только тогда, когда она предусмотрена в тексте аккредитива.

Револьверный аккредитив аналогичен контокоррентному кредиту. Револьверный аккредитив применяется, когда происходит регулярное пополнение аккредитива до установленной суммы по мере его использования. Подобные аккредитивы применяются, например, при длительных поставках сырья. Постоянный контроль за револьверным аккредитивом сложен для банков, поэтому такая форма расчета распространена незначительно.

Аккредитив для оплаты неотгруженных товаров. Это особая форма расчетов при экспорте сырьевых товаров, таких, как рис, хлопок, шерсть и т.п. В данном случае банку-экспортеру разрешено выдавать экспортеру авансы до представления документов в соответствии с так называемой "красной оговоркой" (делается красная отметка на аккредитиве). Ответственность за эту сумму несет банк, открывший аккредитив. "Зеленая оговорка" в аккредитиве означает, что экспортные товары перед отгрузкой должны быть помещены на склад. В этом случае выплата аванса осуществляется на основании складского свидетельства, заменяемо-

го подчас на отгрузочные документы.

Компенсационный аккредитив. При существующей возможности только одноразовой передачи аккредитива может случиться так, что экспортер располагает многими субпоставщиками, с которыми он хочет рассчитаться с помощью одного аккредитива. Бенефициар может поручить банку открыть субпоставщикам так называемый компенсационный аккредитив, финансовым обеспечением которого для банка служит первоначальный оригинальный аккредитив.

Инкассовая форма расчетов. В основе инкассовой формы расчетов лежит договоренность экспортера со своим банком, предусматривающая его обязательство передать товарораспорядительную документацию импортеру только при условии выплаты последним стоимости отгруженного товара либо договориться об этом с банком, расположенным в стране импортера.

В инкассовом поручении экспортер просит свой банк, чтобы им была получена стоимость отгруженного товара на условиях "наличными против документов" и реже — "наличными при сдаче товаров". Обычно платеж совершается через банк в месте нахождения покупателя.

Расчеты путем инкассо на условиях "платеж против документов" или на условиях акцепта дают экспортеру гарантию в том, что товар не перейдет в распоряжение покупателя до тех пор, пока им не будет произведен платеж или дано обязательство оплатить товар.

Вместе с тем эта форма имеет и ряд недостатков. Наиболее существенный из них: к моменту получения документов банком страны-импортера покупатель может оказаться неплатежеспособным, и экспортеру не остается ничего иного, как продать товар другому покупателю, что связано для него с непроизводительными расходами. Поэтому экспортер, как правило, соглашается на инкассовую форму расчетов с теми покупателями, добросовестность и платежеспособность которых проверена предыдущей совместной работой.

Участниками инкассовой операции являются: экспортер (приказодатель); банк, принявший инкассовое поручение и выступающий в качестве агента приказодателя; банк-корреспондент, выполняющий поручение; импортер-плательщик.

Расчеты в форме инкассо с предварительным акцептом широко распространены в международной торговле и регулируются специальным документом — "Унифицированными правилами по инкассо, разработанными Международной торговой палатой.

Согласно Правилам, "инкассо" означает операции, осуществляемые банками на основании полученных инструкций, с документами в целях:

получения акцепта и/или платежа;

выдачи документа против акцепта и/или платежа;

выдачи документов на других условиях (в зависимости от случая).

Документы, с которыми производятся операции по инкассо, Правила разделяют на две группы:

финансовые документы (переводные и простые векселя, чеки, платежные расписки и другие подобные документы, используемые для получения платежа деньгами);

коммерческие документы (счета, отгрузочные документы, документы о праве собственности и другие, не являющиеся финансовыми документами).

В связи с этим определяются два вида инкассо:

чистое инкассо, т.е. инкассо только финансовых документов;

документарное инкассо — инкассо финансовых документов, сопровождаемых коммерческими документами, или же инкассо только коммерческих документов.

Расчеты в форме инкассо осуществляются согласно схеме рис. 8:

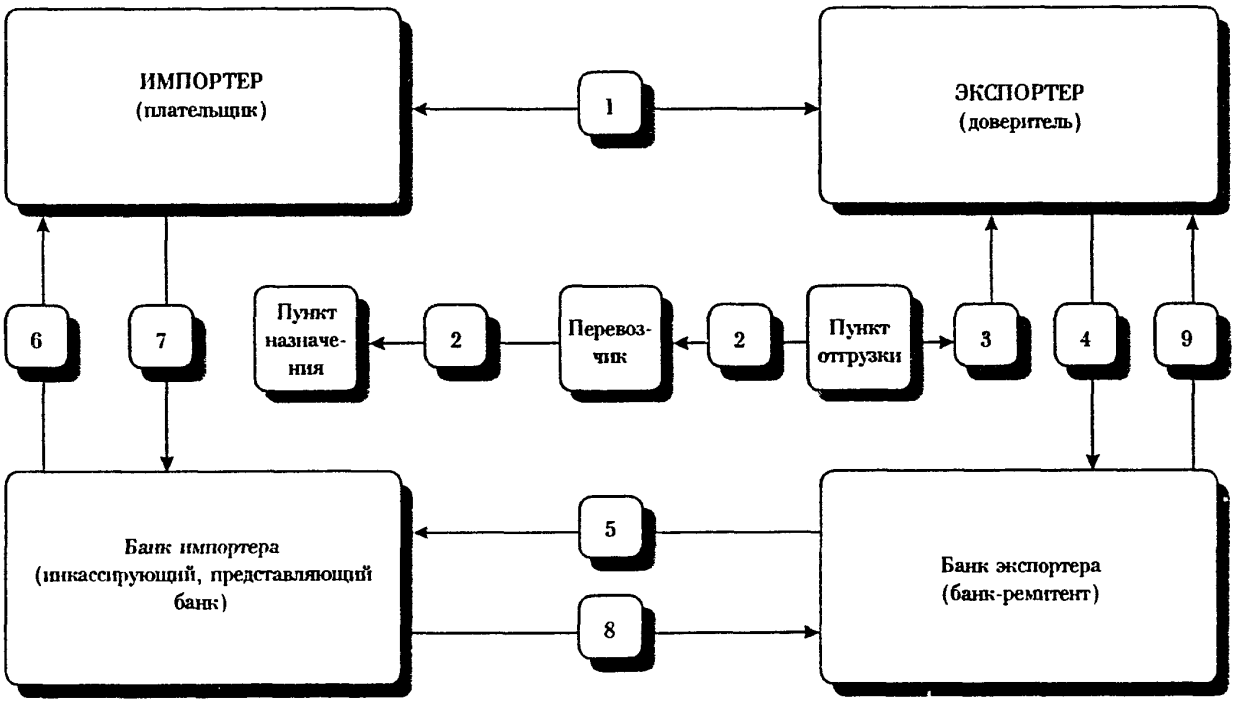


Рисунок 8 – Инкассо

заключается контракт (l), в котором стороны обычно оговаривают, через какие банки будут производиться расчеты; экспортер совершает в соответствии с условиями контракта отгрузку товара (2); получив от перевозчика транспортные документы (3), экспортер подготавливает комплект документов и представляет его при инкассовом поручении своему банку (4).

В соответствии с Правилами экспортер, выставляющий документы на инкассо, называется доверителем, банк, которому доверитель поручает операцию по инкассированию, — банком-ремитентом; проверив, банк-ремитент отсылает документы вместе с поручением банку-корреспонденту страны импортера (5); получив инкассовое поручение и документы, банк страны импортера, участвующий в операции по выполнению инкассового поручения (инкассирующий банк), представляет их импортеру (плательщику) (б) для проверки и просит оплатить указанные документы; после получения платежа от импортера (7) инкассирующий банк переводит выручку банку-ремитенту (8); получив перевод, банк-ремитент зачисляет выручку экспортеру.

В инкассовом поручении могут содержаться следующие виды инструкций в отношении документов: выдать документы плательщику против платежа; выдать документы плательщику против акцепта (тратт); выдать документы без оплаты.

Банки, участвующие в расчетах по инкассо, выступают посредниками и не несут никакой ответственности за неоплату или неакцепт документов (тратт).

Как уже сказано выше, условия платежа регулируют сроки, форму, условия, при которых покупатель осуществляет платеж, определяют для покупателя и для продавца различные преимущества и риски. При рассмотренных условиях платежа — документарный аккредитив и документарное инкассо — существует огромное различие в рисках и преимуществах.

Банковский перевод. Банковский перевод осуществляется с помощью поручений, адресуемых одним банком другому, а также посредством банковских чеков. Платежное поручение представляет собой приказ банка, адресованный своему корреспонденту, о выплате определенной суммы денег по просьбе и за счет перевододателя иностранному получателю с указанием способа возмещения банку-плательщику выплаченной им суммы.

Банк переводополучателя руководствуется конкретными указаниями, содержащимися в платежном поручении. Так, в платежном поручении может содержаться условие о выплате бенефициару соответствующих сумм против представления им указанных коммерческих и финансовых документов или против представления расписки (документарный или условный перевод).

В разделе "Условия платежа" внешнеторгового контракта должно быть указано, что расчеты за поставленный товар будут производиться в форме банковского перевода. Кроме того, должны быть указаны банковские реквизиты переводополучателя (номер счета, наименование банка-экспортера, адрес), а также сроки, в которые будет производиться платеж.

Банки начинают принимать участие в этой форме расчетов при представлении в банк импортера соответствующего поручения на оплату контракта. Банки не несут никакой ответственности за платеж (поставка товара, передача документов, а также сам платеж не входят в функции банка до момента представления по-

ручения).

Далее: банк импортера, приняв платежное поручение от своего клиента, направляет от своего имени платежное поручение в соответствующий банк экспортера по почте, телексу либо электронным способом (система СВИФТ и др.) в зависимости от желания клиента; при получении платежного поручения банк экспортера делает соответствующее зачисление на счет экспортера (рис. 9).

Таким образом, как наиболее простая и оперативная форма банковских расчетов банковский перевод получил наибольшее распространение, для банков же он удобен отсутствием банковского риска. Этому способствует также быстрота расчетов, обеспечиваемая использованием международных электронных систем.

Огромную роль при реализации внешнеторговых контрактов играет скорость исполнения платежного поручения в международном обороте. При высоких учетных кредитных ставках и больших суммах каждый день просрочки платежа оборачивается для плательщика большими потерями. В целях сокращения сроков осуществления платежей ведущими мировыми банками была создана так называемая система СВИФТ (SWIFT), которая стала новой организационной формой передачи данных между банками-корреспондентами в международном платежном обороте. Цель этой системы в том, чтобы с помощью электронной обработки данных создать бездокументный платежный оборот, рациональнее проводить калькуляцию, ускорить связь между банками путем обмена данными посредством телекоммуникаций, минимизировать существовавшие ранее риски, возникавшие при передаче платежных поручений (потери на транспорте, ошибки, неправильная передача).

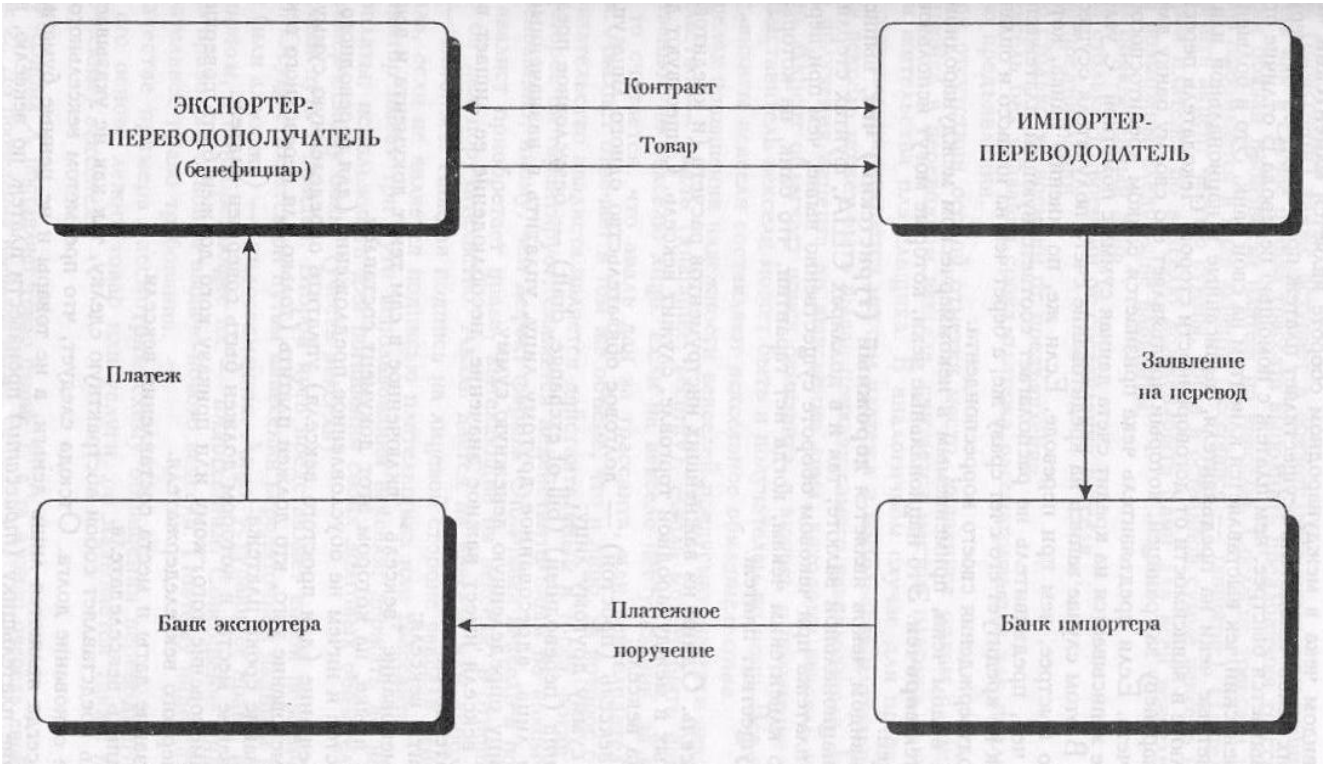


Рисунок 9 – Банковский перевод

Предприятиям — участникам внешнеэкономических связей — следует принимать во внимание факт участия либо неучастия их банков в системе СВИФТ. Конечно, предприятие не может заставить банк вступить в эту международную организацию, поскольку расходы при этом несет непосредственно банк, вместе с тем предприятие вольно выбирать себе банк, способный предоставить комплекс универсальных услуг.

Чеки во внешней торговле. Наряду с переводом большую роль во внешней торговле играет чек. Существуют разные виды чеков. Банковский **ордерный чек** может по желанию клиента выступать вместо перевода. Как правило, он отправляется банком непосредственно получателю. Иногда чек вручается чекодателю, чтобы он передал или переслал его получателю. В большинстве случаев этот чек предъявляется получателем банку-корреспонденту банка чекодателя. После проверки подписей банка чекодателя может быть выписана сумма в иностранной валюте. Если у банка-плательщика нет корреспондентских отношений с банком чекодателя, чек пересылается банку, имеющему такие корреспондентские отно-

шения, где и кредитуется счет получателя.

Если при предъявлении чека, выписанного, как правило, в иностранной валюте, покупатель требует национальную валюту, сумма выплачивается по кассовому курсу, который котируется на день оплаты чека на валютной бирже или на межбанковском валютном рынке по данному виду расчетных документов.

Другим видом чека в международном обороте является **клиентский** чек. С помощью этих чеков чекодатель осуществляет платеж прямо своему партнеру, что в целом оказывается быстрее, чем платеж с помощью перевода. В отличие от банковского клиентский чек выставляется клиентом на свой банк. Это в большинстве случаев расчетные чеки на предъявителя, выписанные в национальной или иностранной валюте в зависимости от договоренности сторон. Чекодатель пересылает чек своему партнеру за границей, который предъявляет его своему банку для кредитования счета. Если предъявитель чека признается банком кредитоспособным, ему сразу же записывается на кредит счета данная сумма с пометкой "С условием получения". В этом случае запись на кредитование счета получателя осуществляется намного быстрее, чем при переводе. Если же, по мнению банка, которому предъявлен чек, предъявитель не располагает соответствующей платежеспособностью, банк не кредитует его счет сразу же, а берет чек на инкассо и оплачивает его после подтверждения своего корреспондента.

Особым видом чека, применяемым в некоммерческом международном обороте, является **еврочек.** Это национальные чеки, которые могут использоваться и за границей.

Другим видом чеков является **дорожный (туристский) чек,** выписываемый как в национальной валюте, так и в долларах США, фунтах стерлингов.

Риск неплатежа при чековом обороте существенно выше, чем при переводе, особенно по клиентским чекам, когда нет гарантии, что банк, на который они выданы, осуществит платеж.

Вексель. Одним из важнейших инструментов расчета (и кредитования), используемых в международной торговле, служит вексель. Существуют два основных вида векселя:

• *соло-вексель* (простой) — долговое обязательство одного лица уплатить указанную сумму другому лицу;

• *тратта* (переводный) (bill of exchange, draft) — безусловное предложение одного лица, адресованное другому лицу, уплатить в назначенный срок третьему лицу определенную денежную сумму.

Форма векселя имеет важное значение, несоблюдение ее лишает вексель силы обязательства.

Реквизиты векселя:

1. Наименование "вексель", включенное в сам текст документа и выраженное на том языке, на котором этот документ составлен.

2. Простое и ничем не обусловленное предложение (для переводного векселя) или обещание (для простого векселя) уплатить определенную сумму.

3. Наименование того, кто должен платить (только для переводного векселя).

4. Указание срока платежа.

5. Указание места, в котором должен быть совершен платеж.

6. Наименование того, кому или приказу кого должен быть совершен платеж, т.е. первого векселедержателя.

7. Указание даты и места составления векселя.

8. Подпись векселедателя.

Вексель представляет собой абстрактную сделку, так как не указывается материальное основание долга. Отсюда следует, что предметом вексельного обязательства всегда являются лишь деньги, а не товары и не ценные бумаги. Делая предложение плательщику *(трассату)* произвести платеж по векселю, векселедатель (трассант) также вступает в обязательственные отношения с ремитентом, так как в случае отказа трассата выполнить предложения трассанта последний сам обязан произвести платеж по векселю. Согласие трассата заплатить по векселю оформляется в виде акцепта (acceptance — принятие). Плательщик может ограничить акцепт частью суммы, тогда в остальной сумме вексель не принят.

Срок платежа по векселю должен быть один для всей вексельной суммы. Здесь возможны следующие варианты:

"на определенный день";

"во столько-то времени от составления векселя ";

"по предъявлении";

"во столько-то времени от предъявления".

Вексель без указания срока платежа рассматривается как подлежащий оплате по предъявлении.

При отсутствии особой отметки место, указанное рядом с наименованием плательщика в переводном векселе, считается местом платежа и вместе с тем местом жительства плательщика. В аналогичном случае для простого векселя место составления считается местом платежа и жительства плательщика. Переводный вексель может быть выдан приказу самого векселедателя. Например, с целью получения акцепта до выяснения лица, которому вексель может быть передан. Акцепт облегчает поиск ремитента, а значит, и получение суммы векселя. Выставитель векселя может быть и получателем по нему. Все перечисленные реквизиты векселя составляют *вексельное обязательство.*

В целях повышения надежности векселей предусматривается вексельное поручительство — *аваль* (guarantee, security). Аваль может быть дан за любое ответственное по векселю лицо. Если на векселе нет указания, за кого дается аваль, то считается, что аваль дан за трассанта, или векселедателя простого векселя. Авалист отвечает в том же объеме, что и лицо, за которое он поручился. Обязательство авалиста является действительным и тогда, когда обязательство, которое он гарантирует, окажется недействительным по какому бы то ни было основанию, иному, чем дефект формы. Оплачивая вексель в порядке регресса, авалист приобретает права, вытекающие из векселя, в отношении того, за кого он дал поручительство. Аваль дается на векселе или дополнительном листе — *аллонже.* Каждая подпись на лицевой стороне векселя действительна как аваль, если не является подписью плательщика или трассанта.

Кредитор имеет три пути использования векселя: держать до наступления срока оплаты; использовать для погашения своих долговых обязательств; продать коммерческому банку (учесть вексель).

Первый путь очевиден. Второй путь представляет собой передачу прав по векселю. Осуществляется он путем нанесения передаточной надписи на обороте векселя (или аллонже) — *индоссамента.* Лицо, уступающее права, называется *индоссантом,* а приобретающее их — *индоссатом.* Совершение индоссамента равно по правовым основам выдаче нового векселя. Поэтому индоссат получает самостоятельное право требования.

В качестве примера рассмотрим схему обращения переводного векселя. Если в его основе лежит товар или услуги, он называется также *товарным* (коммерческим) *векселем.*

Фирма X поставляет товар фирме У, а та в свою очередь свой товар — фирме Z. До проведения расчетов фирма У оказывается одновременно и дебитором (перед X), и кредитором (перед Z). Фирма У может пустить в обращение переводный вексель, где предлагает фирме Z в определенный срок и в определенном месте выплатить определенную сумму фирме X. Фирма У посылает тратту фирме Z для акцепта и акцептованную тратту (вексель) передает фирме X. Фирма X, реализуя вексель, получает необходимый платеж.

На рис. 10 видно, что вместо двух платежей происходит один. Цепочка передач векселя может быть и более длинной (как на рисунке) и оказаться даже замкнутой.

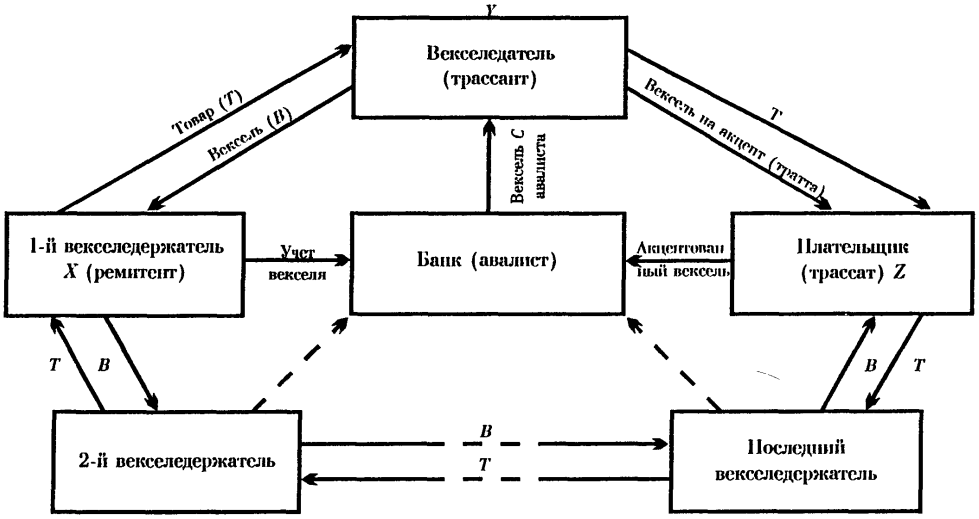


Рисунок 10 – Схема расчета по векселю

Вексель может быть выписан в любой валюте. Однако, как правило, он выписывается в валюте страны, в которой должен быть произведен платеж. Вексель может быть выдан и в валюте другой страны с оплатой в валюте страны платежа.

5 ФОРМЫ И МЕТОДЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

5.1 Международные товарные рынки

Развитие мирохозяйственных связей привело к созданию постоянно действующих рынков сырьевых и сельскохозяйственных товаров массового спроса, а также рынков валюты и ценных бумаг. В современной мировой торговле этими товарами большое значение имеют международные биржи, международные торги и аукционы.

Международные биржи

В зависимости от товара, на который совершаются сделки на международных биржах, их можно разделить на:

- товарные;
- валютные;
- фондовые.

Товарные биржи

Товарная биржа представляет собой постоянно действующий оптовый рынок чистой конкуренции, на котором по определенным правилам совершаются сделки купли-продажи на качественно однородные и легко взаимозаменяемые товары.

В настоящее время количества видов товаров, продаваемых и покупаемых на биржах — около 70. На их долю приходится около 15—20% международной торговли. Эти так называемые биржевые товары можно условно объединить в следующие группы:

энергетическое сырье: нефть, дизельное топливо, бензин, мазут, пропан;

цветные и драгоценные металлы: медь, алюминий, свинец, цинк, олово, ни-

кель, золото, серебро, платина и др.;

зерновые: пшеница, кукуруза, овес, рожь, ячмень, рис;

маслосемена и продукты их переработки: льняное и хлопковое семя, соя, бобы, соевое масло, соевый шрот;

живые животные и мясо: крупный рогатый скот, живые свиньи, бекон;

пищевкусовые товары: сахар-сырец, сахар рафинированный, кофе, какао-бобы, картофель, растительные масла, пряности, яйца, концентрат апельсинового сока, арахис;

текстильное сырье: хлопок, джут, натуральный и искусственный шелк, мытая шерсть и др.

промышленное сырье: каучук, пиломатериалы, фанера.

Крупнейшие международные биржевые центры сосредоточены в США, Англии, Японии. На долю этих стран приходится более 90% оборота биржевой торговли.

В зависимости от номенклатуры товаров, продаваемых и покупаемых на бирже, их можно разделить на универсальные и специализированные.

Самые крупные по объему совершаемых сделок международные товарные биржи (МТБ) являются *универсальными.* Например, на бирже "Чикаго Борд оф Трейд" (более 40% объема сделок США) торгуют пшеницей, кукурузой, овсом, соевыми бобами, соевым шротом, соевым маслом, золотом, серебром, ценными бумагами. На бирже "Чикаго Мёркентайл Эксчейндж" (около 30% сделок США) — крупным рогатым скотом, живыми свиньями, беконом, золотом, пиломатериалами, ценными бумагами, иностранной валютой. На Токийской товарной бирже сделки совершаются по золоту, серебру, платине, каучуку, хлопковой пряже, шерстяной пряже. Крупнейшими универсальными биржами также являются "Болтик Мёркентайл энд Шиппинг Эксчейндж" и "Лондон Коммодити Эксчейндж" (обе — Лондон). Кроме того, универсальными биржами являются Сиднейская и Сянганская (Гонконгская) биржи.

Для *специализированных бирж* характерна более узкая товарная специализация, в основном по группам товаров. К таким биржам относятся, например.

Лондонская биржа металлов (ЛБМ) "Лондон Металл Эксчейндж" группа цветных металлов: медь, алюминий, никель, олово, свинец, цинк), Нью-Иоркская "Коммодити Эксчейндж" — "КОМЭКС" (группа драгоценных и цветных металлов: золото, серебро, медь, алюминий), Нью-Ирркская биржа кофе, сахара и какао "Кофе, шуга энд кокоа Эксчейндж", Нью-Иоркская биожа хлопка (хлопок, концентрат апельсинового сока), Нью-Иоркская "Нью-Йорк Мёркентайл Эксчейндж" (нефть, дизельное топливо, бензин, пропан, а также платина и палладий), биржи сельскохозяйственных товаров — "Зерновая биржа" в Миннеаполисе (США), Лондонская международная нефтяная биржа. Парижская товарная биржа.

Центрами биржевой торговли являются также следующие города применительно к товарам:

хлопок — Александрия, Сан-Паулу, Бомбей, Сидней;

рис — Милан, Амстердам, Роттердам;

шерсть — Антверпен, Мельбурн, Сидней, Рубе (Франция);

джут — Калькутта, Карачи;

кофе — Париж, Роттердам, Гавр, Гамбург, Амстердам.

Несмотря на сходство функций, выполняемых МТБ, видов сделок и техники совершения операций, среди МТБ нет похожих одна на другую. Различия обусловлены историей создания и развития биржи и действующим национальным законодательством.

Большинство бирж представляют собой добровольное объединение физических и юридических лиц, зарегистрированных в стране местонахождения биржи, которое не ставит целью своей деятельности извлечение прибыли. Организационно-правовой статус, как правило, — акционерное общество закрытого типа. В организации МТБ, поскольку это международный рынок, большую роль играет зарубежный капитал. Например, более 80% членов ЛБМ, совершающих сделки в кольце (на "ринге"), принадлежат полностью или частично неанглийским фирмам. Многие крупнейшие компании — лидеры в торговле тем или иным биржевым товаром — являются членами нескольких бирж, где совершаются сделки на этот товар. Например, компании "Мокатта", "Серро", "Биллитон", "Шерсон Леман" и

другие являются одновременно членами бирж в Нью-Йорке ("КОМЭКС") и в Лондоне (ЛБМ), на которых осуществляется торговля цветными металлами.

Международные товарные биржи, являющиеся признанными центрами мировой торговли тем или иным товаром, выполняют следующие основные функции.

Ежедневное установление цены на товар. Результаты торгов на МТБ становятся моментально известны во всем мире благодаря современным средствам связи и информации.

Поскольку на МТБ представлены интересы крупнейших мировых фирм, имеющих отношение к торговле тем или иным биржевым товаром (производители, потребители, торговые посредники), результаты торгов отражают соотношение спроса и предложения, т.е. конъюнктуру на конкретный товар. Поэтому цены, которые складываются в результате торгов на МТБ, лежат в основе большинства сделок, совершаемых на этот товар в мире. Например, 70% всей произведенной в мире меди продается по цене, основанной на официальных ценах Лондонской биржи металлов (ЛБМ).

Таким образом, цены МТБ являются индикатором соотношения спроса и предложения на конкретный товар в данный момент в мире.

Хеджирование (Hedging). Это форма страхования цены, по которой продается или покупается товар в будущем. Хеджирование является одной из первейших функций биржи уже более ста лет.

Гарантия поставки товара (гарантия исполнения обязательств по контракту). Гарантия поставки реального товара, купленного или проданного на бирже, обеспечивается наличием достаточного количества товара, имеющегося на складах биржи.

Гарантия исполнения обязательств по контрактам, заключенным на бирже (фьючерсы, опционы), обеспечивается созданием специальной системы расчетов, принятием законодательства о биржах и разработкой правил совершения сделок на бирже, контролем за деятельностью бирж со стороны государственных органов.

Наряду с выполнением своих основных функций, имеющих очень важное значение для мировой торговли конкретными товарами, биржи являются институтом рыночной экономики, который предоставляет следующие возможности для участников рыночных отношений:

• игра на разнице цен (спекулятивные операции). Данного рода операции не имеют целью поставку или получение реального товара. Спекулянты играют важную роль во фьючерсной торговле, повышая ликвидность рынка и принимая на себя ценовые риски, помогая тем самым хеджерам;

• возможность инвестирования капитала в товар. Многие фирмы (в частности финансовые, инвестиционные и др.), стремясь обезопасить свои деньги от инфляции, скупают партии товара. В случае повышения цен на товар это помогает им не только обезопасить деньги от инфляции, но иногда получить более выгодный доход, чем на традиционном рынке капиталов;

• арбитражные операции. В случае, когда цены на товар на разных рынках (биржах в разных странах) различаются, участники биржевой торговли одновременно продают и покупают товар на разных биржах, извлекая при этом дополнительную прибыль;

• финансирование. Этой услугой биржи могут пользоваться владельцы варранта (складского свидетельства биржи, дающего право распоряжаться товаром). Допустим, владелец не хочет продавать товар, но ему нужны на время деньги. В этом случае он может через брокера организовать продажу варранта с одновременной покупкой товара с поставкой в будущем. Эта операция, известная как *"лендинг",* позволяет сохранить позицию владельца товара, получив на время денежные средства.

Виды биржевых сделок и их цели. Все сделки, которые совершаются на биржах, предполагают использование стандартных контрактов. Поскольку эти контракты не предполагают немедленную и обязательную поставку товара, они получили название *фьючерсных контрактов (фьючерсов).* Этот вид контрактов строго единообразен (стандартизован в соответствии с биржевыми правилами) и содержит конкретное требование по качеству товара, его количеству, срокам и

месту поставки и т.п. Единственной переменной величиной при заключении контракта является цена, которая определяется в момент заключения сделки между продавцом и покупателем (или их представителями — брокерами) на бирже.

Таким образом, сделка купли-продажи совершается без осмотра товара на определенное количество фьючерсов. Фьючерсы в отличие от контрактов на поставку реального товара могут быть исполнены (по биржевой терминологии — ликвидированы) двумя способами: путем заключения противоположной сделки на равное количество товара в любой день в соответствии с условиями поставки (так называемый *офсет)* либо поставкой обусловленного товара.

Хотя на сделки, завершающиеся поставкой товара, приходится чрезвычайно малая часть биржевого оборота, возможность поставки товара на биржевой склад или получения товара с биржевого склада выполняет важную функцию связи фьючерсного рынка с рынком реального товара.

Если продавец биржевого контракта принимает решение поставить по нему товар, то посылает в расчетную палату биржи специальное письменное извещение — *нотис.* В каждом нотисе сообщается цена, дата контракта, время его получения расчетной палатой и время выдачи нотиса покупателю биржевого контракта. Все нотисы, прошедшие регистрацию в расчетной палате, в обязательном порядке принимаются покупателем к исполнению. После этого получатель товара обязан в течение определенного срока (на лондонских биржах — за 14 дней) оплатить его наличными в полном размере. Взамен оплаты он получает *варрант* (warrant) — складское свидетельство, дающее право собственности на конкретную партию товара на определенном складе. Продавец должен оплатить все расходы, связанные с доставкой товара на склад биржи, поэтому он идет на поставку реального товара лишь в особых случаях.

Все фьючерсные контракты в обязательном порядке должны быть зарегистрированы в расчетной палате биржи. При регистрации фьючерса заключающий контракт вносит в расчетную палату гарантийный задаток в форме депозита (первоначальный задаток обычно в размере 10—15% стоимости контракта) и маржи (дополнительный задаток в случае изменения цены товара). После регистрации

контракта в расчетной палате биржи он может быть в одностороннем порядке ликвидирован любой стороной путем заключения офсетной сделки.

При этом сторона, ликвидирующая контракт, либо выигрывает (получает в расчетной палате сумму выигрыша), либо проигрывает (вносит в расчетную палату сумму проигрыша).

Таким образом, возможность ликвидации фьючерсного контракта в сочетании с изменениями цены на бирже создает условия для использования этого инструмента для решения различных задач бизнеса.

Спекулятивные операции. К ним относят операции на биржах, имеющие целью получение прибыли за счет разницы в цене.

Простейшим способом спекулятивной биржевой игры является игра на повышение или понижение цен в будущем, т.е. тогда, когда фьючерсы покупаются с целью их продажи в последующем по более высокой цене или продаются в расчете на последующее снижение цен. Спекулянтов, которые играют на бирже на повышение цены, называют "быки", а спекулянтов, которые играют на понижение цены, называют "медведи".

Можно совершать спекулятивные операции и другого рода — прогнозируя, например, изменение соотношения цен между отдельными товарами.

Операции хеджирования являются основными операциями на биржах, в которых участвуют продавцы (производители) или покупатели (потребители) реального товара. Хеджирование подразумевает покупку или продажу фьючерсных антрактов с целью избежать убытков от колебания цен на рынках физических реальных) товаров. Основное лицо, заинтересованное в этих операциях, — хеджер (hedger) — является обычно производителем (продавцом) или потребителем покупателем) того или иного биржевого товара.

Сделки, имеющие целью поставки реального товара от производителя к потребителю, заключаются, как правило, вне биржи. Однако цена сделки будет определяться биржевыми котировками того или иного товара. Наряду с заключением сделки на поставку реального товара хеджеры используют биржу для того, чтобы избежать рисков от изменения цен путем купли-продажи фьючерсных кон-

трактов. Поведение хеджеров будет определяться ценовой ситуацией, которая складывается на рынке того или иного товара.

В зависимости от соотношения цен на товар с немедленной поставкой и на товар с поставкой в будущем различают две ситуации на рынке: "контанго" и бэкуордейшн".

• *Контанго* (contango) — это ситуация на рынке, когда цены по сделкам на срок превышают цену на наличный товар, а котировки дальних позиций выше котировок ближних. Иногда контанго называют разницу в ценах. Контанго — это нормальная ситуация для "рынка покупателя", т.е. тогда, когда предложения на наличный, имеющийся на рынке реальный товар превышают спрос. Если рынок стабилен, инфляция отсутствует, то размер контанго примерно соответствует расходам, связанным с хранением товара на складе.

• *Бэкуордейшн* (backwardation) — это ситуация на рынке, когда цены на наличный товар выше, чем цены на будущий товар, а цены на товар с ближайшими сроками поставки выше цен дальних позиций. Подобная ситуация возникает в тех случаях, когда сокращается предложение наличного товара (например, забастовки, неурожаи, нарушение транспортных коммуникаций и т.п.), а покупателям необходим товар немедленно, и они готовы заплатить больше, чтобы получить товар с немедленной отгрузкой.

Хеджирование продажей применяют также торговые посредники-перекупщики. Например, торговая фирма регулярно покупает большие количества сезонного товара (зерно, какао-бобы, каучук и т.п.) у производителей (фермеров, крестьян, на бирже реального товара и т.д.). Закупка идет обычно в сравнительно короткий срок. Затем товар хранится на складах, откуда он продается потребителям. Не прибегая к хеджированию, можно понести убытки, так как цены на товар, хранящийся на складах, могут снизиться. Чтобы избежать этого, фирма-перекупщик одновременно с закупкой реального товара продает товар на фьючерсной бирже. Откупая (ликвидируя) фьючерсы на бирже одновременно с перепродажей реального товара, перекупщик компенсирует уменьшение цены за счет прибыли от фьючерсов, либо увеличение цены за счет прибыли от продажи

реального товара.

Наряду с производителями реального товара или торговыми посредниками-перекупщиками, которые страхуются от снижения цены, хеджерами на бирже являются также потребители реального товара, переработчики, которые страхуются от повышения цены.

В ситуации бэкуордейшн предприятие-переработчик может за счет изменения цен не только обезопасить себя от повышения цены, но и получить дополнительную прибыль:

В ситуации бэкуордейшн при хеджировании покупкой хеджер получает дополнительную прибыль в любом случае изменения цены. Эта прибыль равна разнице в цене на наличный товар и будущий товар.

Опционы. Торгуемые опционы (traded options), или фьючерсные опционы (futures options), за последние годы получают все большее распространение на международных биржах. В настоящее время в мире известно около 40 товаров, по которым заключаются опционы на фьючерсные контракты.

В биржевой торговле под *опционами* понимают особый вид биржевых контрактов с ограниченным по сравнению с обычными фьючерсными операциями риском. Как и при любом контракте, в опционной сделке есть продавец и покупатель. Продавца опциона на некоторых биржах (например ЛБМ) называют *грантор* (grantor), а покупателя опциона — *тэйкер* (taker). Покупатель опциона приобретает **право, но не обязательство,** купить или продать фьючерсный контракт по заранее согласованной в момент заключения сделки цене — так называемой "страйк прайс" (strike price — s/p) (В отечественной литературе получила название: "цена столкновения", "цена опциона", "цена реализации"), в пределах срока действия этого опциона. Право купить называют "колл" (call), а право продать фьючерс — "пут" (put). Соответственно покупатель опциона приобретает опцион на покупку — колл-опцион (call option) или опцион на продажу — пут-опцион (put option).

Продавец опциона при опционной сделке берет на себя **обязательство** продать фьючерс (при опционе на покупку — колл-опцион) или купить фьючерс (при

опционе на продажу — пут-опцион).

Цена, которую покупатель (тэйкер) уплачивает продавцу (грантору), называют *премией.* Размер премии зависит от соотношения спроса и предложения опционов, динамичности цен данного рынка, а также времени, остающегося до прекращения права на опцион, и величины краткосрочного банковского процента.

В основном премия будет определяться его действительной ценностью и временной ценностью. Опцион обладает действительной ценностью тогда, когда для его владельца есть смысл осуществить право на покупку или продажу фьючерса и получить от этого прибыль. Когда такая возможность имеется, ситуацию называют "при деньгах". В случае, когда для владельца опциона нет смысла осуществлять права на покупку или продажу фьючерса, так как разница в цене фьючерса и цене опциона приносит убытки, ситуацию называют "без денег".

В случае, когда цена опциона, т.е. цена, по которой владелец опциона (тэйкер) может приобрести фьючерс, равна цене фьючерса, ситуацию называют "при своих", т.е, ни прибыли, ни убытков.

Временная ценность опциона будет определяться временем, остающимся до прекращения права на совершение покупки или продажи фьючерса. Она будет падать по мере приближения срока выполнения опциона.

Торговля опционами на фьючерсные контракты ведется в настоящее время практически на всех фьючерсных биржах параллельно с торговлей на основе фьючерсных контрактов. Опционы, являясь производными от фьючерсных контрактов, представляют собой менее рискованный вид операций при умелом их исполнении. Для покупателя опциона риск потерь ограничен размером премии плюс процент, который он мог бы получить по этой сумме в банке. С другой стороны, продавец опциона, получая наличные (премию), снижает риск потерь по сравнению с фьючерсным контрактом на величину премии плюс банковский процент на эту сумму денег. Эти особенности опционной торговли предопределили быстрый рост ее популярности среди участников биржи, как спекулянтов, так и хеджеров.

Варианты использования опционов практически неограниченны. Этот ин-

струмент биржевой деятельности используется как самостоятельно, так и в сочетании с фьючерсными операциями и со сделками на рынке реального товара.

Широкое применение находят опционы в коммерческих целях. В отличие от фьючерсных контрактов опционы обеспечивают страхование не только от ценовых рисков, но и от риска потери части выручки в условиях неопределенности объемов производства и в связи с незаключением коммерческого контракта.

Для того чтобы предотвратить возможные убытки от снижения цены, предприятие может применить различные варианты хеджирования: путем классического хеджирования продажей; путем приобретения опциона на продажу; путем продажи опциона на покупку либо другим способом. При использовании разных вариантов хеджирования могут быть получены разные результаты.

Выбор конкретной стратегии будет определяться как оценкой перспектив рынка, так и стремлением обеспечить получение, как минимум, средней прибыли, заложенной в целевую цену при сохранении максимальной гибкости операций. С этой точки зрения покупатель опциона имеет право отказаться от покупки или продажи, в то время как продавец обязан выполнить свои обязательства до срока их окончания.

Международная товарная биржа имеет исключительно важное значение для тех фирм и предпринимателей, бизнес которых связан с торговлей биржевым товаром.

Фондовые биржи

Фондовая биржа — это определенным образом организованный, постоянно действующий рынок, на котором производятся сделки купли-продажи ценных бумаг.

В настоящее время на рынке ценных бумаг обращается большое число ценных бумаг различного назначения и типа. С точки зрения биржевой торговли наиболее распространены акции и облигации. Фондовая биржа обслуживает в основном вторичный рынок ценных бумаг, на котором обращаются ранее выпущенные бумаги. Продажа ценных бумаг после их эмиссии осуществляется на первичном рынке ценных бумаг.

Фондовая биржа выполняет следующие основные функции:

• служит местом, где непосредственно совершаются сделки купли-продажи ценных бумаг;

• устанавливает рыночную стоимость ценных бумаг (курс акций и облигаций);

• служит механизмом перелива капитала между компаниями, отраслями, сферами деятельности;

• служит барометром деловой активности как в отдельных отраслях, странах, так и в мировой экономике, учитывая все возрастающую интеграцию мирохозяйственных связей.

Всего в мире насчитывается более 150 бирж более чем в 60 странах. В Северной Америке имеется 15 бирж, в Европе — более 100, Центральной и Южной Америке — 20, остальные находятся в Азии, Африке и Австралии. Существует Международная федерация фондовых бирж (МФФБ) со штаб-квартирой в Париже, которая объединяет более 30 бирж стран с развитой рыночной экономикой. Целями МФФБ являются обеспечение равных прав для всех акционеров и координация структур рынков ценных бумаг. Ежегодно проводятся совещания комитетов МФФБ, на которых рассматриваются такие вопросы, как регулирование торговли ценными бумагами со стороны государств, влияние экономической политики на фондовый рынок, развитие техники и технологии биржевой торговли и др. Крупнейшей фондовой биржей является Нью-Йоркская фондовая биржа (Hew York Stock Exchange-HYSE), которая вот уже в течение 50 лет не имеет равной себе среди бирж мира. Процедура регистрации, так называемый *листинг,* предъявляет определенные требования к компаниям, желающим попасть в котировочный список (лист), например по минимальному объему выручки, безубыточности работы за последние несколько лет, минимальному рабочему капиталу, доказательствам того, что акции были удовлетворительно размещены на первичном рынке и др. Далеко не все компании в состоянии преодолеть этот барьер регистрации акций на бирже.

Для оценки движения биржевых курсов на всех биржах рассчитывается ин-

декс акции. Наиболее важным индексом акций среди фондовых бирж мира является индекс Доу-Джонса, определяемый Нью-Йоркской фондовой биржей. Возникновение этого индекса связано с именем бывшего шеф-редактора "Уолл-стрит Джорнел" Х. Доу, который создал этот индекс в 1897 г. В 1928 г. этот индекс был модифицирован и с тех пор существует в неизменной форме. По существу индекс Доу-Джонса состоит из трех различных индексов: индекса 30 акций промышленных компаний, индекса 20 акций транспортных и 15 акций коммунальных компаний. Наиболее важным из них является промышленный индекс. Значение индекса Доу-Джонса выходит далеко за рамки США. Поскольку Нью-Йоркская фондовая биржа является ведущей международной биржей, то колебания, вызванные кризисными явлениями на этой бирже, воздействуют и на другие биржи мира. Это неоднократно было доказано опытом развития мировой экономики.

Среди других индексов, отражающих изменение курса акций на ведущих фондовых биржах мира, отметим следующие: в Токио — NIK.KEI 225, в Лондоне — FTSE, во Франкфурте-на-Майне — DAX, в Париже — CAC 40, в Милане — MIBTEL, в Амстердаме — EOX, в Гонконге — HangSeng. В Соединенных Штатах Америки наряду с индексом Доу-Джонса применяются: индекс Амекс (Amex) — взвешенный по ценам (акции с более высокой индивидуальной ценой более значимы, нежели имеющие низкую цену) средний курс 20 наиболее популярных акций промышленных компаний (17 из них входят в список Доу-Джонса); составной индекс "Стандард энд Пурс" (Standard and Poors). Последний составляется из 500 обычных акций, большинство которых входит в котировку Нью-Йоркской фондовой биржи, остальные представляют Американскую биржу или продаются вне биржи. Рыночная стоимость составляющих этот индекс равна приблизительно 80 /о стоимости всех акций, котирующихся на Нью-Йоркской фондовой бирже.

Организация фондовых бирж во многом совпадает с организацией товарных бирж. Вместе с тем есть особенности. Например, членами Нью-Йоркской фондовой биржи могут быть только физические лица при условии, что они приобрели место на бирже. Поскольку число мест на бирже ограничено — 1366, то стоимость места зависит от спроса и предложения. Управление фондовой биржей

осуществляется аналогично товарной бирже.

Операции, которые осуществляются на фондовых биржах, также имеют много общего с операциями на товарных биржах, рассмотренных выше. Это хеджирование, различные спекулятивные операции, опционы с различными ценными бумагами.

Валютные биржи

Валютная биржа — постоянно действующий по заранее установленным правилам рынок, где совершаются сделки с иностранной валютой.

Международные валютные биржи являются частью мировой валютной системы и одной из разновидностей валютного рынка наряду с межбанковским валютным рынком.

Валютные биржи Функционируют в крупных мировых банковских и биржевых центрах. В Германии действуют пять валютных бирж: во Франкфурте-на-Майне, Гамбурге, Дюссельдорфе, Мюнхене и Берлине. На этих биржах ежедневно устанавливаются курсы 14 валют. Эти курсы обязательны и лежат в основе расчетов банков с клиентами. Франкфуртская биржа среди пяти валютных бирж Германии играет ведущую роль. В Италии функционируют несколько валютных бирж: в Милане, Риме, Генуе, Венеции. На каждой из них курсы устанавливаются путем совершения сделок между маклерами с участием представителей государства и действуют на данной бирже для расчетов с клиентами банков. В качестве расчетного курса может использоваться также курс, полученный как средняя арифметическая курсов, котируемых на всех биржах.

В Голландии валютные биржи находятся в Амстердаме и в Роттердаме, причем котировки на обеих биржах одинаковы. Во Франции функционирует одна валютная биржа — в Париже.

В Соединенных Штатах Америки заключаются фьючерсные контракты на иностранную валюту через Международную валютную биржу. Наряду с фьючерсным рынком валюты в США действует также межбанковский валютный рынок, где образуется курс, служащий основой установления курсов продавца и покупателя для банковских клиентов.

В Великобритании валютная биржа отсутствует. Сделки совершаются на межбанковском валютном рынке, на котором решающую роль играют 10 банков. На складывающиеся между ними курсы валют ориентируются и другие банки.

Международные торги

Международные торги — одна из форм внешнеэкономической деятельности, при которой покупатель (заказчик) объявляет конкурс для продавцов (поставщиков) на товар с определенными технико-экономическими характеристиками. По результатам этого конкурса подписывается контракт с тем продавцом, который предложил товар на более выгодных для покупателя условиях.

Торги являются распространенным способом размещения заказов на сооружение промышленных и других объектов, поставку машин и оборудования, выполнение научно-исследовательских, изыскательских и проектных работ. Международные торги применяются также для выбора иностранных партнеров при создании совместных предприятий.

Наиболее часто торги как метод закупок применяются развивающимися странами, где существует высокая степень вмешательства государства в сферу внешней торговли. Во многих промышленно развитых странах существует законодательство, которое разрешает организациям с участием государственного капитала размещать заказы на приобретение товаров, услуг или сооружения объектов только через торги. В рамках Всемирного торгового общества (ВТО) разработан специальный документ "Соглашение о правительственных закупках", представляющий собой согласованную сторонами — членами ГАТТ (ВТО) унифицированную процедуру проведения международных торгов при распределении государственных заказов. Основополагающей идеей этого документа стало обеспечение иностранным участникам торгов таких же, как и для местных участников, условий.

Организаторами торгов часто выступают государственные учреждения, муниципалитеты и т.п., иногда — крупные частные фирмы.

Применение торгов как метода размещения заказов на импорт товаров и услуг позволяет покупателю осуществить закупки более эффективным по сравне-

нию с традиционным способом, получив экономию средств, времени при соблюдении гарантии качества, выгодных условий поставки и других условий сделки. Это достигается благодаря тому, что организаторы торгов используют конкуренцию между участвующими в торгах фирмами и/или консорциумами — временными союзами хозяйственно независимых фирм, объединяющихся для участия в конкурсе. Форма торгов предпочтительна еще и потому, что позволяет привлечь наиболее крупные и солидные в финансовом отношении фирмы. Дело в том, что для участия в торгах часто необходимо внесение залога в сумме 1—3% (иногда больше) стоимости предполагаемой сделки (залог "серьезности предложения"). Если сумма контрактов, заключаемых по результатам торгов, значительна, то слабым в финансовом отношении фирмам участие затруднительно. Это уменьшает риск невыполнения поставщиком или подрядчиком в будущем взятых на себя обязательств.

Покупатели, принявшие решение о размещении заказов через торги, создают тендерный комитет, который осуществляет всю организационную работу по проведению торгов. В состав тендерного комитета входят представители организации-покупателя, а также технические и коммерческие эксперты.

Председателями тендерных комитетов обычно назначаются руководители организации, производящей закупки или размещение заказов.

В зависимости от способа проведения различают торги открытые и закрытые.

• В *открытых торгах* могут участвовать все желающие фирмы и организации. Информация о проведении открытых торгов публикуется в официальных органах печати — газетах, специализированных журналах, бюллетенях, а также рассылается в другие государства через торговые представительства или консульства (иногда торгово-промышленные палаты) для распространения среди деловых кругов. В объявлениях об открытых торгах сообщаются только основные сведения: название организации, проводящей торги; наименование, характер и количество закупаемого оборудования или назначение и параметры сооружаемого объекта; порядок и сроки представления предложений, адрес (факс, телекс, телефон), по

которому следует обращаться для получения более подробной информации.

• В *закрытых торгах* могут участвовать только те фирмы и организации, которые получили приглашение на участие. При проведении закрытых торгов их организаторы сами определяют круг возможных участников, руководствуясь при этом выработанными ими самими критериями отбора участников. Проведение закрытых торгов требует от их организаторов предварительного изучения возможностей рынка и результатов деятельности на этом рынке фирм (организаций).

В этом случае тендерный комитет рассылает именные (персональные) приглашения наиболее известным, авторитетным и надежным поставщикам и подрядчикам.

В отдельных случаях, при проведении торгов в два этапа, открытые торги могут сочетаться с закрытыми. Такие виды торгов применяются тогда, когда организаторам затруднительно (а иногда просто невозможно) определить круг наиболее авторитетных фирм. В этом случае на первом этапе проводятся открытые торги с предварительной квалификацией участников. Желающие участвовать в торгах представляют организаторам материалы, сведения, подтверждающие их высокую компетентность и опыт выполнения подобных заказов, уровень выпускаемой продукции, отзывы заказчиков, т.е. квалификационные материалы. На основе анализа квалификационных материалов тендерный комитет отбирает фирмы, которые, по его мнению, могут участвовать во втором туре — закрытых торгах. Известны случаи, когда в предквалификационных торгах участвовало около 20 фирм и консорциумов, а к закрытым торгам приглашалось лишь 5—7 участников.

Подробные условия торгов (обычно они называются тендерными) выкупаются участниками торгов у тендерных комитетов за определенную плату (от десятков до нескольких сотен долларов). В некоторых случаях стоимость выкупа тендера может составлять несколько тысяч долларов. Это делается для того, чтобы отстранить ("отсечь") от участия в конкурсе маломощные фирмы. Выкуп условий торгов не накладывает на стороны никаких дополнительных обязательств.

Разработка условий торгов осуществляется их организаторами самостоя-

тельно или с привлечением специализированных консалтинговых, инжиниринговых фирм. Комплект тендерной документации обычно включает:

- подробную характеристику закупаемого оборудования или сооружаемого объекта (мощность, производительность, количество и т.д.);
- основные коммерческие условия (сроки поставки, базис поставки, условия платежа, порядок установления цен, форма гарантии и др.), форму тендерного предложения; возможность и необходимость представления дополнительной технической и пояснительной документации, которая может прилагаться к предложению; условия арбитража; штрафы; гарантии;
- требования по техническому обслуживанию оборудования; возможность представления альтернативных предложений и другие условия, необходимые для участия в торгах.

Строгое соблюдение всех положений и требований, указанных в комплекте тендерной документации, является необходимым условием успешного участия в торгах. Организаторы торгов имеют право не только отклонить, но и не рассматривать предложения, не соответствующие требованиям тендера.

На этапе подачи предложений для экспортера основной проблемой становится принятие решения о целесообразности участия в торгах. Основными факторами, влияющими на принятие решения, являются: размер заказа; соотношение объема поставок и услуг; срок исполнения заказа; собственные возможности экспортера по выполнению заказа; стоимость подготовки тендерных предложений; степень возможной конкуренции; ожидаемая прибыль; средства, выделяемые заказчикам для исполнения заказа: перспектива получения последующих заказов, связанных с предметом торгов. Последний фактор может оказаться решающим для экспортера, который часто идет на занижение цены предложения объявленного тендера в расчете на получение более выгодных заказов в дальнейшем.

Одним из условий торгов является срок сдачи предложений для участия в торгах. Не позднее этого времени все участвующие в торгах фирмы (оференты) подают тендер, оформленный надлежащим образом, под роспись в тендерный комитет. Предложения представляются в закрытых опечатанных конвертах (часто

двойных), чтобы избежать досрочной утечки сведений, которыми могут воспользоваться конкуренты. На внешнем конверте указывается адрес для приема предложений, на внутреннем — номер тендера, его название (цель) и дата, установленная для приема документов.

Следующий этап проведения торгов — сравнение поданных предложений, подведение итогов и определение победителя.

В назначенный день и час тендерный комитет вскрывает конверты с поступившими предложениями. Процедура вскрытия пакетов с предложениями может быть осуществлена в условиях гласности, в присутствии всех участников торгов, представителей средств массовой информации. Такие торги называют *гласными.* При проведении *негласных торгов* тендерные комитеты вскрывают пакеты на закрытом заседании. По законодательству некоторых стран проводятся только негласные торги (например, в Скандинавских странах).

Выбор победителя торгов может последовать сразу за вскрытием и оглашением поступивших предложений в том случае, когда преследуется цель выбрать предложение с самыми низкими ценами при прочих равных условиях. Однако чаще всего для принятия решения о выборе поставщика (подрядчика на строительство объекта) требуется время, чтобы внимательно проанализировать поданные предложения и отобрать то из них, которое наилучшим образом соответствует целям торгов. Срок, в течение которого тендерные комитеты изучают и анализируют предложения оферентов (оферты), зависит от объема информации (технической, коммерческой и др.), которую предстоит проанализировать. Обычно он составляет от нескольких недель до нескольких месяцев. Иногда в процессе изучения предложений возникает необходимость в получении от оферентов дополнительной информации, разъясняющей и уточняющей суть оферты. Нередко это право используется организаторами торгов как повод для дополнительного уторгования предстоящих контрактов в свою пользу.

Оференты также могут использовать эту ситуацию для косвенного улучшения своих технических и коммерческих предложений, давая по просьбе тендерного комитета дополнительные разъяснения и уточнения.

При решении о победителе торгов очень часто принимаются во внимание отдельные положения нормативных актов (законов, указов, предписаний) страны — места проведения торгов. Например, в США и Канаде правилами, регламентирующими порядок проведения торгов, устанавливается, что предпочтение отдается американским фирмам по сравнению с иностранными даже в том случае, когда их цены выше, но не более чем на 6%. В некоторых развивающихся странах (например, Индия, Иран, Пакистан, Шри-Ланка) в правилах проведения торгов указано, что организаторы торгов не обязаны принимать решения в пользу тех оферентов, которые предложат самые низкие цены. Очень часто решающими условиями при выборе поставщика могут оказаться размер кредита, его стоимость, длительность и условия погашения, а также другие факторы, например, положительный опыт сотрудничества с организаторами торгов. Бывают случаи, когда выбор победителя торгов определяется политическими, а не коммерческими соображениями.

Решение о выборе победителя торгов должно быть принято до срока, который устанавливается условиями торгов. Оференты не могут отозвать свои предложения до этого срока.

Решение тендерного комитета о выборе победителя торгов может быть гласным, а может быть закрытым. В первом случае это решение сообщается всем участникам торгов, а также через средства информации. Во втором случае решение о передаче заказа сообщается победителю в конфиденциальной форме.

Оферент, выигравший торги, в соответствии с их условиями, как правило, вносит второй гарантийный залог. Его величина обычно составляет от 5 до 10% стоимости заказа. После выполнения заказа гарантийный залог возвращается. Организаторы торгов имеют право использовать этот залог для покрытия отдельных претензий в ходе выполнения контракта.

С победителями торгов подписывается контракт, в котором оговариваются все необходимые условия. Контракты, подписываемые по результатам торгов с государственными организациями, вступают в силу после одобрения правительственными службами. Заключение сделки по результатам торгов может произво-

диться также путем принятия предложения (акцепта) без последующего подписания контракта обеими сторонами.

Таким образом, анализ современного механизма функционирования международных торгов показывает ряд существенных отличий тендерных и двусторонних методов заключения контрактов. К ним можно отнести многоэтапность заключения сделки посредством торгов, различия в предметах сделки и контрагентах, присущие торгам элементы гласности, общности требований и предварительного отбора претендентов, состязательность между участниками торгов.

Возрастающая конкуренция на мировом рынке, изменение других условий объясняют следующие особенности в современной практике проведения торгов:

рост количества фирм — участников торгов;

увеличение числа торгов на новые виды машин, оборудования, технологий, услуг;

общее увеличение количества торгов на сооружение комплектных объектов;

переориентацию приоритетов с ценовых факторов конкуренции на технико-экономические показатели и льготность условий финансирования;

расширение торгов на инженерно-консультационные услуги, в том числе по эксплуатации объектов;

рост числа консорциумов — участников торгов;

расширение практики проведения торгов с разбивкой на части для выявления узкоспециализированных фирм-участников;

развитие многостороннего сотрудничества по сооружению объектов;

расширение участия в торгах местных фирм страны-заказчика;

развитие методов количественного анализа международной тендерной деятельности (количественный учет экономических и политических рисков, создание автоматизированных методов расчетов и банков данных).

Всем участникам внешнеэкономических связей, получившим право самостоятельного выхода на внешний рынок, следует использовать этот метод для повышения эффективности внешнеэкономической деятельности.

Международные аукционы

Аукцион представляет собой специально организованный, периодически действующий рынок, на котором осуществляются сделки купли-продажи путем ценового состязания между покупателями.

В форме аукциона осуществляется торговля товарами, которые обладают индивидуальными особенностями и свойствами. Это исключает возможность замены партий одинаковых по названию товаров, так как они могут иметь различные свойства: внешний вид, качество, вкус и т.д.

Основные товары, которые предлагаются и покупаются на международных аукционах: пушно-меховые товары (в сырье и переработанные), немытая шерсть, чай, табак, цветы, овощи, фрукты, тропические породы леса, лошади, рыба и др. Роль аукционов в международной торговле некоторыми товарами велика. Например, через международные аукционы в США и Канаде реализуется свыше 70% продаваемой этими странами пушнины, в Дании — 90%, в Швеции и Норвегии – примерно 95%. В бывшем СССР – около 80% всех пушно-меховых товаров продавалось через Ленинградский аукцион. Через международные аукционы реализуется около 70% чая, продаваемого на мировом рынке, 90—95% немытой шерсти, экспортируемой Австралией и Новой Зеландией.

Исторически сложилось так, что для каждого аукционного товара имеются свои центры аукционной торговли. По пушнине и меховому сырью главными центрами торговли являются: Санкт-Петербург, Нью-Йорк, Монреаль, Лондон, Лейпциг, Копенгаген, Осло, Стокгольм и некоторые другие. Всего в мире проводится свыше 150 международных пушно-меховых аукционов. Важнейшими центрами, где осуществляется торговля немытой шерстью, являются Лондон, Ливерпуль, Сидней, Мельбурн, Кейптаун, Веллингтон (Новая Зеландия). Для аукционной торговли чаем характерно приближение аукционов к местам производства этого товара. В Калькутте и Кочене продается около 70% экспортируемого Индией чая. В Коломбо Шри-Ланка продает также 70% вывозимого чая. Африканские страны (Кения, Танзания, Уганда и др.) подавляющую часть экспортируемого чая реализуют через аукционы в Найроби и Малави. Мировую известность приобрел чайный аукцион в Сингапуре, где принимают участие фирмы из Японии, Австра-

лии, КНР, США. Чай, произведенный в Индонезии, а также в Индии, Шри-Ланке, реализуется через аукционы в Лондоне, Гамбурге, Антверпене. Важнейшими центрами торговли табаком являются Нью-Йорк, Амстердам, Бремен, Лусака (Замбия); цветами — Амстердам, Алсмер; овощами и фруктами — Антверпен и Амстердам; лошадьми — Довиль (Франция), Лондон, Успенское (под Москвой).

Организаторами товарных аукционов могут быть отдельные крупные торговые компании, союзы или ассоциации продавцов или специальные аукционные брокерские фирмы.

Выступающие в качестве организаторов аукциона специализированные крупные фирмы, представляющие собой торговые монополии, предлагают на аукционах приобретенный, как правило, за свой счет товар. Наряду с этим они принимают для реализации на комиссионных началах продукцию, принадлежащую фирмам-производителям, ассоциациям или кооперативам фермеров. Примером такой компании является специализированная пушно-меховая английская фирма "Гудзон бей", превратившаяся фактически в международную монополию, имеющую свои филиалы в Нью-Йорке, Монреале, Лондоне. Другой крупной специализированной компанией по продаже пушнины является американская фирма "Нью-Йорк окш К°, инк", которая организует аукционы по продаже норки в Нью-Йорке. Кроме того, она имеет филиалы в Монреале и Миннесоте, где также проводятся аукционы норки.

Союзы (ассоциации) производителей, фермеров, выступающие в качестве организаторов аукционов, часто создают для этого аукционные фирмы. Это наиболее распространено при торговле пушниной в Скандинавских странах (Норвегии, Финляндии) и Дании. Такого рода аукционы проводятся, например, в Копенгагене.

Специализированные аукционные брокерско-комиссионные фирмы играют ведущую роль в торговле чаем, шерстью, табаком, пушно-меховыми изделиями и другими товарами. Обычно они организуют аукционы и продают на них товары по поручению своих клиентов за комиссионное вознаграждение. Например, аукционная торговля немытой шерстью в Астралии и Новой Зеландии более чем на

90% осуществляется брокерскими фирмами. Сделки на этих аукционах осуществляются через брокеров продавца и брокеров покупателя. Все брокеры, осуществляющие аукционную торговлю шерстью в Австралии и Новой Зеландии, объединены в ассоциации брокеров продавца и брокеров покупателя.

Аукционная торговля чаем как в чаепроизводящих странах, так и в Лондоне сосредоточена в основном в руках английских брокерских фирм или их филиалов и дочерних компаний. Иногда они сами скупают товар и выступают на аукционах собственниками товара, но чаще продают чай на комиссионных началах. Фермеры — производители чая — к участию в аукционах не допускаются.

Организация и техника проведения международных аукционов имеют свои особенности, которые определяются характером товара. Вместе с тем в их организации есть много общего. Различают четыре стадии проведения аукционов: подготовка, осмотр товаров, аукционный торг, оформление и исполнение аукционной сделки.

• В период подготовки аукциона, который иногда длится несколько месяцев, владелец товара доставляет его на склад организатора аукциона. В течение подготовительного периода проводится подготовка товара к реализации, составляются каталоги, осуществляется рекламная деятельность. Крупные партии товара разбиваются на так называемые лоты. В *лот* подбирается товар, одинаковый по качеству. Например, лот белки, как правило, состоит из 3 тыс. шкурок, норки — 150—350 шкурок, каракуля сырого — 300—700 шкурок, соболя — 5—50 шкурок. Размер лота зависит от ценности товара. Каждому лоту присваивается номер, под которым он заносится в каталог данного аукциона с указанием характеристик лота. Несколько лотов, обладающих одинаковыми качественными показателями, образуют так называемые *стринги.* Из каждого лота или стринга отбирается характерный образец и выставляется в специальном зале для осмотра.

• Во время осмотра товара потенциальные покупатели имеют возможность ознакомиться с выставленными для продажи лотами и стрингами как на основании образцов, так и, при желании, со всем товаром на складе аукциона. На аукционах пищевкусовых товаров для покупателей устраиваются дегустации. Осмотр

осуществляется по каталогу аукциона, в котором указываются номера лотов и стринги, их характеристики, условия аукционной продажи, дата и место открытия аукциона, его продолжительность и другие правила проведения аукциона. Осмотр является важным этапом проведения аукционных торгов, так как в случае приобретения товара претензии к его качеству (за исключением скрытых дефектов, которые невозможно обнаружить при осмотре товара) впоследствии не принимаются. Иногда покупатели во время осмотра могут приобрести образцы товара для дополнительной проверки их качества.

• Главной стадией аукциона является торг, который проводит аукционист совместно с ассистентами. Он начинается в заранее назначенный день и час в специально оборудованном помещении. Существуют способы повышения цены — гласный и негласный.

При гласном способе аукционист объявляет номер лота, выставляемого на продажу, называет начальную цену и спрашивает: "Кто больше?" Покупатель, желающий приобрести лот по более высокой цене, называет новую цену, которая выше предыдущей на величину не ниже минимальной надбавки, указанной в правилах проведения торгов. Аукционист называет номер покупателя, под которым он зарегистрирован на аукционе, новую цену лота и снова задает вопрос: "Кто больше?" Если после троекратного повторения вопроса не следует нового предложения, аукционист ударяет молотком, подтверждая продажу лота покупателю, который последним назвал наивысшую цену.

При негласном способе покупатели подают аукционисту условный знак о согласии поднять цену. Надбавка к цене стандартна и оговорена в правилах торгов. Аукционист каждый раз объявляет новую цену, не называя покупателя. Администрация аукциона вправе снять лот с аукциона, пока он не продан, без объяснения причин. Она также вправе снизить исходную цену, если никто из покупателей не пожелает поднять стартовую цену. После продажи всех лотов непроданные лоты могут быть снова выставлены для продажи.

Темп аукционных торгов очень высок и требует от покупателей и аукциониста максимального внимания и быстрой реакции. В среднем для продажи одно-

го лота требуется менее 30 сек.

В некоторых странах на аукционах используется способ понижения цены. Этот способ получил название "голландский аукцион" (Dutch auction), так как широко применяется в этой стране. Суть его состоит в том, что вначале аукционист назначает максимальную цену, которая загорается на циферблате, установленном в аукционном помещении. Если никто из покупателей не выражает желания приобрести лот по этой цене, то аукционист начинает снижать цену. Покупателем товара становится тот, кто первым нажмет находящуюся перед ним кнопку, которая останавливает изменение цены на циферблате. После этого на циферблате загорается номер, под которым данный покупатель зарегистрирован у организаторов аукциона. Он и считается покупателем данного лота. Такой способ проведения аукциона значительно ускоряет темп аукционного торга и дает возможность продавать до 600 лотов в час.

Пример такого аукциона — аукцион по продаже цветов в Алсмере (Нидерланды). С понедельника по пятницу сюда к 8 ч утра поступают крупные партии цветов, продажа которых ведется сразу в пяти больших залах. Цветы движутся по конвейеру через зал. Оптовые покупатели сидят за расположенными амфитеатром специально оборудованными столами. Перед каждым имеется кнопка, связанная с большим висящим на противоположной стене циферблатом, на котором стрелка движется от максимальной до минимальной цены. По мере движения транспорта, на котором установлены тележки с продаваемыми лотами цветов, движется и стрелка. Для принятия решения даются считанные секунды. Кто первым нажмет кнопку, тот и приобретет право на цветы. Покупка фиксируется и оформляется компьютером за 10—15 мин — от нажатия кнопки до выдачи счета. По этому же конвейеру цветы попадают в соседний зал, где их быстро упаковывают и немедленно доставляют в холодильниках по месту назначения — в аэропорт или магазин. Непроданные цветы идут в компост. Ежедневно в Алсмере за четыре часа работы продается 12 млн. срезанных и миллион горшечных цветов. Ежегодно здесь реализуется до 900 млн. роз, 250 млн. тюльпанов и 220 млн. цветов в горшках и т.д., всего более 3 млрд. штук.

А в целом в Нидерландах на 12 специализированных аукционах — более 6 млрд. цветов. Приблизительно 80% из них идет на экспорт даже в такие страны, как Австралия, Япония, Сингапур. В целом доля Нидерландов в международной торговле цветами составляет более 60%, и они прочно занимают в этом отношении первое место.

• Оформление аукционной сделки осуществляется обычно сразу после окончания аукциона. Покупатель подписывает типовой контракт. На основании контракта выписывается счет, который оплачивается покупателем. Платеж обычно производится по частям: 30—35% вносятся сразу после подписания контракта, остальная сумма — после отгрузки товара или при его получении. В случае неуплаты за товар в установленный срок организаторы аукциона считают сделку нарушенной и могут распорядиться товаром по своему усмотрению, а убытки покрыть из полученного аванса. При неуплате аванса администрация аукциона также может рассматривать сделку несостоявшейся и распорядиться товаром по своему усмотрению, потребовав от покупателя возмещения убытков.

Таким образом, для успешного участия в аукционной торговле необходимо иметь как можно больше информации о товаре и правилах организации аукционов. Аукционная торговля создает значительные удобства для поставщиков и покупателей, сосредоточивая большие массы товаров и привлекая многих покупателей.

5.2 Международные арендные операции

Международные арендные операции — это предоставление внаем товаров, пересекающих границу арендодателя. Суть арендной операции состоит в предоставлении одной стороной - арендодателем другой стороне - клиенту-арендатору товара в исключительное пользование на установленный срок за определенное вознаграждение на основе арендного договора В отличие от договора купли-продажи аренда сохраняет за арендодателем право собственности за сданное вна-

ем оборудование. Арендатору представлено лишь право на его временное использование.

Экспортная арендная операция - международная операция, в которой арендодатель покупает предмет аренды у национальной фирмы и предоставляет его внаем иностранному арендатору.

Импортная арендная операция - арендатор приобретает предмет аренды у иностранной фирмы и предоставляет его отечественному арендатору.

К международным относятся также арендные операции заграничных компаний ТНК, совершающих сделки на территории страны пребывания с местными фирмами.

Предметы арендных операций

Предметами международной аренды являются:

• товары потребительского назначения: автомобили, автофургоны, холодильники, телевизоры, видеотехника и т.д.;

• конторское и полиграфическое, копировальное оборудование;

• средства вычислительной техники и обработки информации;

• транспортные средства - грузовые автомобили, вертолеты, самолеты, суда, контейнеры;

• подъемно-транспортное и дорожно-строительное оборудование;

• оборудование общего промышленного назначения, стандартное уникальное промышленное оборудование, оборудование станкостроения энергетического и электротехнического машиностроения, оборудование для легкой промышленности, складского хозяйства;

• стационарное оборудование и оборудование комплектных предприятий;

• подержанное оборудование или оборудование, продаваемое "по случаю".

Виды арендных операций

В зависимости от сроков или продолжительности аренды в международной практике различают три вида аренды: краткосрочная аренда (рейтинг) на несколько часов, дней, месяцев до одного года, среднесрочная аренда (хайринг) - от года до 2 - 3 лет и долгосрочная аренда (лизинг) -от 3 - 5 лет до 15-20 лет.

Контракты на рейтинг в международной практике заключаются относительно редко. Его предметами бывают транспортные средства. Обычно такие контракты предусматривают обязательства арендодателей осуществлять страхование и техническое обслуживание предметов аренды. Договоры на аренду на время транспортных средств (судов, авиалайнеров, автобусов и т.д.) с экипажем и водителями называют "тайм-чартер", без экипажа - "бербоут".

В среднесрочную аренду сдаются дорожно-строительные машины, монтажное оборудование, сельскохозяйственные машины. Ставки на среднесрочную аренду также складываются под воздействием спроса и предложения на рынке. В зависимости от договоренности страхование и техническое обслуживание осуществляют арендодатели или арендаторы. Сдача в среднесрочную аренду может производиться с эксплуатационным персоналом или без такового.

Наибольшее распространение в международной торговле приобрели лизинговые операции, объем которых постоянно увеличивается, так же как круг сдаваемых внаем товаров.

Лизинг как своеобразная форма аренды существенно отличается от Других ее форм, от сдачи в наем, продажи в кредит и от проката.

Термин "лизинг" происходит от английского глагола "to lease", что в переводе означает "нанимать", "брать в аренду" Возможности лизинга объясняются "раздвоением" функции собственности, т.е. отделением владения имуществом (владельца) от пользования им (пользователя) и применением специальной системы финансирования. Лизинг - специфическая форма фиксирования приобретения различных видов оборудования.

Лизингодатель, лизинговая компания - это арендодатель - фирма или лицо, предоставляющее в лизинг объект (предмет) лизинга на согласованных договорных условиях с лизингополучателем. Его главные обязанности:

• заключить договор купли-продажи с фирмой-поставщиком на согласованных между лизингополучателем и поставщиком коммерческих и некоммерческих условиях;

• направить поставщику наряд на поставку объекта сделки в соответствии с согласованными заранее условиями;

• подписать протокол приемки после ввода объекта в эксплуатацию.

Лизингодатель является владельцем и собственником объекта лизинговой операции; он заключает договор страхования на весь срок лизингового контракта.

Лизинговые платежи - вид регулярных взносов, представляющих собой оплату за производственное использование объекта лизинговой операции.

Система лизинга приобрела широкое распространение, в том числе в области международных коммерческих связей.

Между лизингодателем, в роли которого выступает лизинговая компания и лизингополучателем возникают специфические отношения по поводу объекта лизинга. Лизинговая компания рассчитывает на получение дохода в соответствии с логикой, по которой ставка арендной платы должна быть не ниже средней нормы прибыли на вложенный капитал.

Лизингополучатель в результате эксплуатации объекта аренды извлекает прибыль, но ее величина ориентирована на стоимость аренды, объем которой ниже стоимости банковского кредита на приобретение оборудования. Арендатор благодаря лизингу использует дорогостоящую технику без значительных первоначальных затрат на капитальные вложения. Арендодатель, в свою очередь, расширяет рынок сбыта Посредником между производителем оборудования и фирмой, нуждающейся в его использовании, в лизинговых операциях является лизинговая компания.

Различают около 30 видов (разновидностей, форм, типов) лизинга' зависимости от одновременного действия многих и вместе с тем разнонаправлено проявляющихся факторов. Виды лизинга систематизируются в качестве своеобразных, как правило, парных разновидностей: (

по способу использования - производственный и потребительский;

• по предмету - движимый и недвижимый;

• по методу использования - индивидуальный и лизинг-бланко;

• по характеру взаимодействия между лизингодателем и лизингополучателем - чистый (передается только предмет лизинга) и широкий - предоставляются также разнообразные сопутствующие услуги; кроме того, выделяют "мокрый" лизинг, согласно которому лизингопользователь может получить техническое обслуживание объекта лизинга, его ремонт, страхование и иные услуги - подготовку квалифицированного персонала, маркетинг, рекламу готовой продукции, поставку сырья и т.д.;

• по сфере предоставления объекта лизинга - внутренний (предмет лизинга предоставляется отечественному лизингополучателю) и внешний (предмет лизинга передается зарубежному лизингополучателю).

В случае международного лизинга выделяют: экспортный лизинг, импортный лизин, сублизинг.

На рынке лизинговых услуг наибольшей популярностью и известностью пользуются виды лизинга, связанные с характером предоставления объекта лизинга - финансовый и оперативный лизинг.

Финансовый лизинг может осуществляться в следующих разновидностях: лизинг стандарт, т.е. изготовитель передает предмет лизинга финансирующей компании, которая через свою лизинговую компанию сдает его в лизинг потребителю, и лизинг поставщику, при котором роль продавца и функции арендатора совмещаются, хотя предмет лизинга передается в субаренду.

Оперативный лизинг применяется тогда, когда доходы от использования арендуемого оборудования не окупают первоначальной его цены, объект лизинга сдается на небольшой срок и арендуемое оборудование требует специального обслуживания, например, в случае применения уникальных или новых, недостаточно проверенных, машин и механизмов.

Широкое распространение получили и лизинговые сделки типа "бай-бэк", которые предусматривают оплату обязательств поставкой продукции, полученной на оборудовании, взятом в лизинг.

Участие в лизинговых операциях предоставляет всем их сторонам различные юридические налоговые и бухгалтерские четкие права и нормы, а также накладывает определенные обязательства.

Таким образом, лизинг - эффективное средство сбыта продукции машиностроения и решения инвестиционных проблем, что представляйся очень важным с позиции лизингодателя. Для лизингополучателя активная работа на рынке лизинговых услуг, обусловливает оперативное обновление основного капитала без крупных разовых инвестиций. Участие в лизинговых операциях дает возможность представителям г кого и среднего бизнеса, испытывающим определенные затруднен наличных финансовых ресурсах, производительно использовать необходимое им новое и новейшее оборудование, не приобретая его в собственность и не прибегая к разорительным кредитам.

Нельзя, однако, не отметить и ряд недостатков, присущих лизингу. Отметим некоторые из них.

Операции, связанные с лизингом, отличаются значительной сложностью как по разработке приемлемой схемы, выявлению условий сделки, так и по документальному ее оформлению;

лизингодатель должен обладать значительным первоначальным капиталом или иметь стабильный источник денежных средств;

лизингополучатель проигрывает на повышении остаточной стоимости лизингового имущества, в частности из-за инфляции;

стоимость лизинга выше, чем цена покупки, ссуды (банковского кредита), поскольку риски износа (морального старения) объекта лизинга ложатся на лизингодателя, который закладывает их в стоимость лизинга.

Лизинговый бизнес должен иметь надежное правовое обеспечение, поскольку все участники лизинговой сделки заинтересованы в строгих юридических гарантиях надлежащего выполнения договорных обязательств. Правовое регулирование отношений участников лизинговой сделки имеет твердые параметры на международном уровне; лизинговая деятельность в некоторых зарубежных странах, например, в Бельгии, Италии, Франции и др. базируется на специальном ли-

зинговом законодательстве; в большинстве стран мира отношения, вытекающие из лизингового договора, регулируются общими положениями гражданского (торгового) права.

Международные лизинговые операции делятся на два вида: финансовая и текущая аренда.

Финансовая и текущая аренда

Финансовая аренда состоит в том, что лизинговая фирма, выступающая арендодателем, оплачивает полную стоимость движимого и недвижимого имущества, чаще всего оборудования, заказываемого заинтересованной в аренде фирмой у конкретного поставщика. Арендатор пользуется этим оборудованием на условиях лизингового договора, заключаемого с лизинговой фирмой-арендодателем (лизингодателем), как правило, на длительный срок, близкий к сроку окупаемости оборудования (амортизации полной или большей части стоимости оборудования). Нижний предел срока действия лизингового договора составляет 40% срока службы предмета аренды. По истечении срока арендатор может продлить срок Договора, заключить новый лизинговый контракт, вернуть предмет аренды или купить его по остаточной стоимости.

По существу это форма долгосрочного кредитования лизинговой фирмой пользователя оборудования, который путем выплаты арендных платежей погашает стоимость оборудования и возмещает услуги арендодателя, включая плату за финансирование.

При этой форме арендатор принимает на себя обязанности собственника представляемого ему в аренду имущества, включая ответственность за его правильную эксплуатацию и сохранность, выплату страховых взносов.

Арендатор не имеет права вносить какие-либо улучшения или изменения в арендованное оборудование. Риск утраты или повреждения остается на арендодателе как собственнике предмета аренды.

Техника осуществления финансируемых арендных операций состоит в следующем. Клиент-арендатор сам определяет тип необходимого оборудования, его качественную характеристику, описание условий и режимов работы оборудова-

ния и информирует производителя о намерении заказать оборудование через посредство лизинговой компании. Затем фирма-арендатор обращается с запросом к лизинговой фирме, приложив к нему документы, характеризующие финансовое положение своей фирмы, и счет-проформу на требуемое оборудование.

При принятии лизинговой фирмой положительного решения она доводит его до сведения арендатора письмом. К нему прилагаются общие условия лизингового договора. Фирма-арендатор направляет лизинговой компании подтверждение-обязательство и один подписанный экземпляр общих условий лизингового договора. К письму прилагается бланк заказа на оборудование. По получению этих документов лизинговая компания подписывает бланк заказа (или наряд на поставку) и посылает его поставщику оборудования. Последняя отгружает его в адрес фирмы арендатора, которая несет ответственность по приему оборудования.

После отгрузки фирма-поставщик и фирма-арендатор подписывают протокол приемки, который высылается лизинговой компании. Последняя оплачивает стоимость оборудования фирме-изготовителю.

Под лизингом понимается аренда основных средств производства, в также других товаров для их использования в производственных целях арендатором, в то время как сами товары и средства производства покупаются арендодателем и он сохраняет право собственности на них до конца сделки. В большинстве случаев лизинг представляет собой специфическую форму финансирования вложений на приобретение оборудования, недвижимого имущества и других элементов основного капитала при участии специализированной лизинговой компании, которая приобретает для третьего лица право собственности на имущество и от дает его в аренду на кратко-, средне- и долгосрочный период.

Лизинг имеет множество разновидностей, специфика каждой из них зависит от конкретных условий заключения сделок.

При сдаче в аренду крупных объектов (таких как самолеты, железнодорожное оборудование, буровые платформы и вышки, комплектное оборудование предприятий) практикуется групповой (акционерный) лизинг с участием нескольких компаний в роли арендодателей.

Возвратный лизинг - сделка, в которой владелец имущества продав его арендодателю и затем арендует это имущество у последнего.

Лизинг, связанный с налоговыми льготами, преследует цель максим* эации налоговых льгот, получаемых арендодателем и/или арендатор

При лизинге со специальными услугами арендодатель берет на себя безусловную ответственность по ремонту и обслуживанию оборудования.

Лизинг с полным набором услуг включает услуги арендодателя по ремонту, обслуживанию, страхованию имущества и выплату налогов на собственность.

Генеральный лизинг предусматривает право арендатора дополнять список арендуемого оборудования без заключения новых контрактов.

Отдельные сделки лизинга могут заключаться на условиях поставки лизинговой фирмой не только необходимого оборудования, но и давальческого сырья. Такие сделки могут с успехом применяться предприятиями текстильной, швейной, мебельной промышленности и некоторых других отраслей.

Компенсационный лизинг - форма аренды, при которой арендная плата производится поставками продукции, выработанной на арендуемом оборудовании.

Международный лизинг характеризуется тем, что лизинговая компания и арендатор, лизинговая компания и поставщик или же все три участника сделки находятся в разных странах.

В рамках международного лизинга выделяют прямой зарубежный лизинг, т.е. арендную сделку между юридическими лицами различных стран, и косвенный зарубежный лизинг, в котором арендатор и арендодатель являются юридическими лицами одной страны, но капитал последнего частично принадлежит иностранным фирмам, либо если арендодателем выступает дочерняя компания иностранной ТНК.

Прямой зарубежный лизинг подразделяется на сделки, в которых лизинговая компания покупает оборудование у национальной фирмы, а затем предоставляет его арендатору за границей (экспортный лизинг), а также сделки, в которых арендодатель покупает оборудование у иностранной фирмы, а затем предоставляет его отечественному арендатору (импортный лизинг).

Преимущества лизинга для арендатора сводятся к следующим моментам:

1.Вопрос финансирования и приобретения оборудования решаете одновременно. Обеспечивается, как правило, 100%-е финансировав сделки.

2.Смягчается проблема ограниченности ликвидных средств (при международном лизинге - инвалютных средств), затраты на приобретение оборудования равномерно распределяются на весь срок действия договора

3.Не привлекается заемный капитал, и в балансе предприятия поддерживается оптимальное соотношение собственного и заемного капитала.

4.Лизинговое финансирование позволяет оперативно реагировать на изменение рыночной конъюнктуры при закупке необходимого оборудования. Широкий спектр услуг, предоставляемых по лизингу, и возможность заключения сложных многоступенчатых сделок обеспечивает высокую степень адаптации к потребностям арендатора. Последний сам принимает участие в процессе заключения сделки, совместно с лизинговой компанией определяет основные условия финансирования; срок аренды, сумму и периодичность арендной платы, фиксированную или плавающую процентную ставку, условия расчетов, а также условия закупки объекта лизинга у поставщика (вид и комплектность изделия, цену и т.д.).

5.Практически на условиях лизинга можно получить объект лизинг "под ключ", представив осуществление всех формальностей лизинговой компании.

6.Арендные платежи, чаще всего фиксированные, способствуют стабильности финансовых планов арендатора.

7.При международном лизинге значение имеют таможенные правила, применяемые в стране арендатора. Уплачивая таможенную пошлину с остаточной стоимости, арендатор реализует существенные льготы.

8.Компания-лизингодатель заинтересована в закупке оборудования у поставщика по минимальным ценам с целью возможной его пересдачи в аренду или перепродажи в случае неплатежеспособности арендатора

В числе преимуществ для арендодателя нужно выделить следующие:

1.Лизинг является дополнительным инструментом финансирования. Банки и другие кредитные учреждения вынуждены заниматься лизингом, так как развитие

последнего создает им серьезную конкуренцию и в известной степени способствует снижению банковского процента.

2.Лизинговое финансирование связано с меньшим риском, чем предоставление банковских ссуд.

3.Налоговые льготы частично реализуются и арендодателем.

4.Более тесные контакты с производителями создают для лизингодателей новые возможности делового сотрудничества.

5.Документирование сделок более простое и ускоренное по времени по сравнению с банковским кредитованием.

Для поставщика (продавца) основным преимуществом лизинга является расширение возможностей сбыта и получение немедленного платежа наличными.

К недостаткам, которые могут сопутствовать лизинговой сделке, можно отнести такие:

1.В некоторых случаях лизинг может быть кумулятивно дороже, чем покупка в счет банковской ссуды.

2.Арендатор, не будучи собственником товара, ограничен в распоряжении имуществом, полученным в аренду.

3.В отдельных случаях лизинг промышленного оборудования (особенно краткосрочный) при неблагоприятной конъюнктуре может оказаться убыточным для арендатора.

4.Реальная рыночная цена оборудования по окончании срока аренды может оказаться ниже зафиксированной в контракте остаточной стоимости.

Указанные недостатки вполне преодолимы при условии грамотного структурирования сделок.

Лизинговую сделку условно можно разделить на три части:

во-первых, коммерческая часть, т.е. согласование с поставщиком разумных закупочных цен, условий платежа и проч.

во-вторых, административная часть, т.е. выполнение лизинговой фирмой всех административных мероприятий по импорту или экспорту, в связи с тем, что она

является собственником оборудования, и поэтому все таможенные формальности, страхование, транспортировка ведутся от ее имени.

в-третьих, самофинансирование, которое является важнейшей частью сделки. Однако в своей ценовой политике лизинговые фирмы мало склонны переоценивать и выдвигать эту часть на передний план, т.к. в ряде случаев дешевле финансировать высокие проценты при низких закупочных ценах, чем наоборот, финансировать слишком высокие закупочные цены при низких процентах.

Для производителей серийных машин лизинговые фирмы разрабатывают программы сбыта, берут на обучение торговых работников фирмы- производителя, благодаря чему продавец может давать потенциальным покупателям комплексное предложение, учитывающее как собственно продажу, так и варианты финансирования

Таким образом, лизинговая фирма заключает два договора: лизинговый контракт с фирмой-арендатором и договор купли-продажи с поставщиком оборудования.

Текущая аренда предполагает предоставление в аренду заранее приобретенных арендодателем товаров на определенный срок за установленную в арендном договоре арендную плату либо на основе прейскурантных арендных ставок. По истечении установленного срока арендатор обязан вернуть предмет аренды арендодателю. Срок арендного договора по текущим лизинговым операциям может составлять от 2 до 10 лет. Арендодатель может повторно сдавать предмет аренды вплоть до полного использования его ресурсов. Сроки аренды здесь, как правило, значительно меньше сроков физического и морального износа оборудования.

Риск порчи или утраты имущества обычно лежит на арендодателе. Он осуществляет техническое обслуживание, текущий ремонт, предоставляет услуги по уходу за предметом аренды. Цель текущей аренды - удовлетворить временные потребности арендатора в арендном имуществе (одноразовое или сезонное пользование судами, самолетами, строительной техникой). В текущем лизинге арендные ставки обычно выше, чем в финансируемом лизинге. Здесь арендодатель берет на себя риски: коммерческие, морального старения оборудования, снижения рента-

бельности, а также другие прямые и косвенные затраты, вызываемые ремонтом или простоем техники. При текущей аренде важным преимуществом является то, что в условиях быстрого научно-технического прогресса она помогает потребителям, в особенности мелким и средним фирмам застраховать себя от чрезвычайно быстрого морального старения оборудования. Большую роль играет и то обстоятельство, что аренда дает возможность фирмам получать в эксплуатацию самое современное оборудование и машины без крупных первоначальных затрат капитала. Аренда выгодна потребителю, так как уплата первоначального взноса в этом случае происходит уже после начала эксплуатации предмета аренды, что позволяет арендатору расплачиваться с арендодателем из полученной от использования предмета аренды прибыли. Она удобна при сезонном или кратковременном увеличении спроса на оборудование в связи с выполнением какого-либо крупного заказа. Первоначальный взнос лизинговых платежей, выражаемый в процентах, ниже, чем ставки банковских кредитов. Выплата лизинговых платежей, основанных на твердо фиксированных ставках в условиях инфляции и обесценения денег, становится с течением времени более выгодной для лизингополучателя, финансируемая аренда служит средством сокращения сроков поставки. Она доступна любой компании.

Лизинговые платежи

Лизинговые взносы представляют собой оплату за обычное производственное использование объекта сделки. В арендную плату могут входить расходы по предоставляемым лизингодателем услугам, предусмотренным в лизинговом контракте. Виды лизинговых платежей различны. На практике наиболее часто встречаются:

• фиксированная общая сумма лизингового платежа, согласованная сторонами и выплачиваемая в установленном в лизинговом договоре порядке. Обычно составляется график платежей с указанием, что первый платеж производится в день приемки объекта, а затем периодически (ежемесячно, ежеквартально, два раза в год или ежегодно);

• Платеж авансом (депозитом) предполагает, что лизингополучатель предоставляет лизинговой фирме аванс или взнос в размере 15 – 20% покупной стоимости объекта сделки при подписании контракта, а остальные 80 - 85% уплачивает после подписания протокола приемки (ввода в эксплуатацию) или в течение 3 - 5 лет ежеквартально;

• минимальная лизинговая плата - это сумма платежей в течение срока аренды, которую уплатит арендополучатель, плюс сумма, которую он должен уплатить при намерении приобрести лизинговый объект после истечения срока лизингового договора;

• неопределенная арендная плата устанавливается не фиксированной суммой, а на определенной основе - в процентах от объема реализации, суммы используемых средств, индексов цен, рыночных ставок ссудного процента и др.

Способы лизинговых платежей устанавливаются в договоре. Они могут быть единовременными или периодическими. Первые предусматривают финансирование сделки только в период исполнения поставщиков договора купли-продажи или наряда на поставку, вторые могут быть, равными по размерам на протяжении всего срока аренды. Лизингополучатель в любом случае должен получить оговоренные в контракте арендные суммы в полном размере. Он имеет право расторгнуть контракт, если допускаются просрочки лизингового платежа или его неуплаты.

При досрочном расторжении лизингового контракта лизингополучатель обязан по требованию лизингодателя возвратить объект сделки на указанное место и немедленно возместить убытки, возникшие у лизингодателя.

Международные арендные операции по сдаче внаем товаров - это относительно новый вид коммерческой деятельности в международной торговле. В США арендные операции такого типа стали практиковаться со второй половины 50-х годов, а в западноевропейских странах и в Японии —• лишь с начала 60-х годов.

Быстрому их развитию способствовали усиление трудностей получения кредитов, увеличение банками процентных ставок, рост налогов на производственные инвестиции и ухудшение условий продажи в кредит

С развитием международных лизинговых операций появилась потребность в разделе рынков, что обусловило появление национальных ассоциаций лизинговых фирм, а также "лизинговых клубов", скрыто выполняющих картельные функции. Примером такого клуба может служить ассоциация "Интерлиз", в которой участвуют лизинговые компании Англии, Бельгии. Дании, Голландии, Испании, Италии, Норвегии, Франции, ФРГ, Швеции, Швейцарии.

Картельные функции выполняют также ассоциации "Лиз клуб" и Лизюроп". Первая объединяет фирмы 10 западноевропейских стран и Австралии, а вторая - 15 лизинговых национальных ассоциаций западноевропейских стран.

5.3 Международная торговля результатами интеллектуальной деятельности

Международный технологический рынок — рынок, возникающий в связи с научно-техническим развитием, на котором происходит распределение научных знаний и достижений.

Международная торговля результатами интеллектуальной деятельности – продажа технических знаний, достижений, опыта и т. д. на международном технологическом рынке.

К *основным формам международной торговли* результатами интеллектуальной деятельности можно отнести:

- лицензионную торговлю;
- франчайзинг;
- инжиниринг;
- заключение ряда контрактов (лизинговый контракт, контракты на обслуживание, на управление, на поставку комплектного оборудования, субконтракты, маркетинговые контракты).

В настоящее время объектом *лицензионной торговли* может являться:

1) *патент* — документ, удостоверяющий государственное признание технического решения изобретателем, закрепляет за лицом, которому он выдан (патентообладателю), исключительное право на изобретение;

2) *промышленный образец* — новое художественно-конструкторское решение изделия;

3) *торговый знак* — зарегистрированное в установленном порядке обозначение, служащее для отличия товаров одних производителей от однородных товаров других производителей;

4) *ноу-хау* — имеющие коммерческую ценность конфиденциальные сведения и научно-технические знания, которые не пользуются правовой охраной. С развитием техники значение ноу-хау резко возросло, и оно превратилось в самостоятельный объект лицензионной торговли. Причем в одних случаях ноу-хау — это фактическое, но незарегистрированное изобретение, в других — элемент изобретения, не включенный в описание, либо непатентоспособное изобретение (математическая формула, программное обеспечение и т. д.).

В мировой торговле наиболее часто встречаются следующие виды *патентной лицензионной торговли:*

- патентные лицензии с одновременной передачей ноу-хау и оказанием технической помощи в налаживании производства;
- патентные лицензии с ноу-хау;
- чистые патентные лицензии без ноу-хау.

В первом и втором случаях могут иметь место условия о неразглашении ноу-хау в период действия лицензионного соглашения.

Лицензии делятся также на:

- *самостоятельные,* которые предполагают передачу технологий вне зависимости от их материального носителя;
- *сопутствующие,* которые имеют зависимый характер и предоставляются одновременно с заключением контракта на строительство предприятия, поставку технологического оборудования, оказание консультационных услуг.

Существуют *три основных вида* лицензий.

1. *Простая,* когда продавец (лицензиар) оставляет за собой право самостоятельно использовать объект лицензии и давать аналогичные лицензии другим.
2. *Исключительная,* когда лицензиар не имеет права давать аналогичные лицензии, но может сам использовать объект лицензии.
3. *Полная,* когда лицензиар полностью лишается права использовать объект лицензии. Такой вариант часто имеет место при лицензировании маломощных фирм.

Лицензионная торговля осуществляется посредством оформления *лицензионных соглашений (договоров).*

Существует *стандартный набор разделов* для данного типа договоров: преамбула, определения, предмет соглашения, техническая документация — там оговариваются сроки предоставления технической документации, перечень которой находится в приложении; территория действия соглашения, гарантии и ответственность, платежи, усовершенствования, новые патенты — здесь указываются обязательства сторон, касающиеся порядка обмена усовершенствованиями; техническая помощь, сборы и налоги, информация и отчетность — данный раздел имеет место в том случае, если вознаграждение определяется в виде роялти; обеспечение конфиденциальности, споры, условия вступления в силу соглашения и порядок прекращения его действия, прочие условия.

Особый вопрос стоит в случае определения *цены лицензии.* Дело в том, что реальная стоимость лицензии может быть установлена только в процессе эксплуатации объекта лицензии.

Цена лицензии определяется с учетом ряда факторов:

- вероятная прибыль;
- затраты на создание технологии;
- альтернативные издержки;
- издержки передачи технологии (они касаются «неформализованных знаний», которые хранятся в голове работника);

- цены на аналогичные технологии у конкурентов;
- потенциальные издержки самостоятельной разработки технологии покупателем;
- издержки нарушения патентных прав.

Цена лицензии имеет *два основных вида.*

1) Роялти - периодические отчисления от дохода покупателя в течение периода действия соглашения.

В этом случае цена лицензии равна:

$$Cp = \sum_{i=1}^{t} Vi \times Zi \times Pi$$

где С — цена лицензии;

Vi — объем продукции в i-ом году;

Zi — цена единицы продукции в i-ом году;

Pi — размер роялти в i-ом году;

t — срок лицензионного соглашения минус срок освоения лицензии.

Средний уровень роялти составляет 3-7%.

Данная форма вознаграждения присутствует в 90% случаев заключения лицензионного соглашения.

2) *Паушальные (единовременные) платежи,* которые устанавливаются на основе экспертных оценок. Так же они могут быть в виде передачи ценных бумаг лицензиата или встречной передачи технической документации. Как правило, лицензиар получает от 5 до 20% акций.

Данные платежи используются в случае, когда лицензиар не имеет возможности контролировать лицензиата, его фактическую прибыль.

Также имеют место *комбинированные платежи.*

Франчайзинг — способ деятельности или услуга, при которой продавец передает покупателю право на использование своей торговой марки. Кроме того, продавец обеспечивает условия, при которых использование покупателем торговой марки будет соответствовать стандартам, которые с ней ассоциируются; он

оказывает услуги по оказанию технической помощи, повышению квалификации рабочей силы, организации торговли и управлению.

Различают *три вида франчайзинга.*

- *Франчайзинг продукта и торговой марки,* который предусматривает реализацию дилером товаров головной компании, исключительно под ее товарным знаком (продажа бензина, автомобилей).
- *Комплексный франчайзинг,* предусматривающий предоставление дилеру головной *компанией* права на использование товарного знака, разработку маркетинговой стратегии и технологию бизнеса, подготовку руководства по эксплуатации, контроль качества продукции (ресторанный бизнес).
- *Розничный франчайзинг,* который практикуется при продаже строительных материалов, мебели, бытовой аппаратуры и т. д.

Выгоды для продавца: возможность проникнуть на другой рынок (более емкий и более доходный); для покупателя франчайзинг является способом использования известной торговой марки, способом привлечения иностранных инвестиций, приобретения зарубежного управленческого опыта технических знаний.

Успех франчайзинга обеспечивает известность торговой марки, стандартизацию продукции и услуг (легкость передачи опыта).

Инжиниринг — это услуги по использованию технологических и иных научно-технических разработок. В этом заключается его отличие от лицензионной торговли, где объектом купли-продажи является сама технология.

Инжиниринговые услуги можно *подразделить на три группы:*

1. Услуги по подготовке производства:

- предпроектные услуги (изучение рынка, полевые исследования, топографическая съемка, подготовка технико-экономических обоснований и др.);
- проектные услуги (составление генеральных планов и схем, технических спецификаций и т. п.);
- послепроектные услуги (подготовка контрактной документации, ведение проекта, управление строительством, приемо-сдаточные работы и т. п.).

2. Услуги по организации процесса производства и управлению предприятием.

3. Услуги по обеспечению реализации продукции.

Существует *три основных метода строительства,* отличие которых заключается в содержании контрактов на оказание инжиниринговых услуг.

При *первом методе* большая часть работ осуществляется персоналом заказчика или местными фирмами. В этом случае зарубежная инжиниринговая фирма выступает обычно лишь в качестве консультанта и не несет ответственности за осуществление проекта.

Второй метод предполагает выполнение иностранной инжиниринговой фирмой большей части или всех инжиниринговых услуг и, соответственно, ее ответственность за выполнение проекта.

Третий метод применяется при строительстве объектов «Под ключ», когда инжиниринговые услуги предоставляются генеральным подрядчиком в качестве составной части всего комплекса услуг.

Международный контракт на оказание инжиниринговых услуг включает ряд обязательных пунктов: обязательства инжиниринговой фирмы и заказчика с приложением перечня подлежащих выполнению работ; сроки и графики выполнения работ; численность и состав персонала инжиниринговой фирмы, участвующего в работах по контракту; степень ответственности сторон за нарушение ими договорных обязательств и т. д. Заключение контракта на оказание инжиниринговых услуг чаще всего происходит в результате проведения торгов.

При *оплате* инжиниринговых услуг используются *три метода.*

1. *Повременная оплата па базе ставок заработной платы инженеров-консультантов.* Применяется для оплаты таких видов услуг, как консультирование, обучение специалистов и других работ подобного характера, объем которых зачастую невозможно определить. Расценки устанавливаются на основе рыночных почасовых или дневных ставок заработной платы персонала инжиниринговой фирмы. Совокупные затраты на оплату труда умножаются на установленный в контракте коэффициент, чтобы обеспечить покрытие фирмой накладных расхо-

дов, процента на вложенный капитал, получение прибыли и возмещение некоторых других издержек. К полученной величине прибавляется фактическая сумма прямых материальных и других затрат.

2. *Оплата фактических затрат плюс фиксированное вознаграждение.* Применяется при проведении инжиниринговых работ с не определенным заранее объемом и структурой.

3. Оплата в процентах от стоимости строительства. Применяется при предоставлении всего комплекса инжиниринговых услуг. На международном рынке используется чаще всего.

6 ОСНОВЫ ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

6.1 Организация таможенной системы в Украине

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 таможенною 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 гармонизации и унификации с общепринятыми в международной практике нормами и стандартами.

Регулирование таможенного дела осуществляют самые высокие органы государственной власти и управления Украины. Основные направления таможенной политики Украины, структура системы органов государственного регулирования таможенного дела, размер пошлин и условий пошлинного обложения, специаль-

ные таможенные зоны и таможенные режимы на территории Украины, перечисление товаров, экспорт, импорт и транзит которых через территорию Украины запрещаются, определяется Верховной Радой Украины.

Обеспечение осуществления таможенной политики Украины согласно законам Украины; установление размеров таможенных сборов и оплаты за таможенные процедуры; координация деятельности министерств, государственных комитетов и ведомств Украины по вопросам таможенного дела; проведение переговоров и заключение международных договоров Украины по таможенным вопросам в случаях, предусмотренных законами Украины; подачи на рассмотрение Верховной Рады Украины предложений относительно системы таможенных органов Украины осуществляются Кабинетом Министров Украины.

Запрещается регулирование таможенного дела не предусмотренными в законодательстве Украины актами и действиями государственных и негосударственных органов. Государственная таможенная служба Украины (ГТСУ) является центральным органом государственной исполнительной власти, подведомственным Кабинету Министров Украины, Служба организовывает осуществление таможенной политики, обеспечивает эффективное функционирование таможенной системы. ГТСУ в своей деятельности руководствуется Конституцией и законами Украины, постановлениями Верховной Рады Украины, указами и распоряжениями Президента Украины, актами Кабинета Министров Украины.

В пределах своих полномочий ГТСУ организовывает и контролирует исполнение актов законодательства Украины о таможенном деле. ГТСУ обобщает практику применения законодательства по вопросам, входящим в ее компетенцию, разрабатывает предложения по усовершенствованию этого законодательства и выносит их на рассмотрение Кабинета Министров Украины.

В состав Государственной таможенной службы Украины входят: Центральный аппарат ГТСУ, специализированные учреждения и таможни.

Центральный аппарат ГТСУ:

— *Председатель ГТСУ;*

— *первый заместитель Председателя* ***ГТСУ;***

— *заместители Председателя ГТСУ;*

— *управления ГТСУ:*

личной безопасности и контроля; организации таможенного контроля;

по организации борьбы с контрабандой и нарушениями таможенных правил;

таможенно-тарифные;

таможенных платежей;

статистики;

анализа, прогнозирования и связей с общественностью;

финансово-экономическое;

бухгалтерского учета и отчетности;

кадрами;

межгосударственных связей;

правовое;

делами.

— *самостоятельные отделы;*

сектор режимно-секретной и мобилизационной работы; профсоюзный комитет центрального аппарата службы; дежурная часть.

Специализированные учреждения:

—совет профсоюза работников таможенных органов Украины;

—хозяйственно-эксплуатационное таможенное управление;

—снабженческое таможенное управление;

—автотранспортное таможенное хозяйство;

—центральная таможенная лаборатория;

—информационно-аналитическое управление;

—Киевский центр повышения квалификации;

—Хмельницкий центр повышения квалификации;

—Академия таможенной службы;

—санаторий "Жемчужина".

Таможни:

— *региональные:*

Киевская;

Западная;

Карпатская;

Подольская;

Черноморская;

Крымская;

Донбасская;

Восточная;

Северная;

Днепровская;

— *прямого подчинения:*

Бориспольская;

Севастопольская;

Центральная энергетическая;

Оперативная (в составе Управления личной безопасности и контроля).

Вышеназванным региональным таможням подчинены соответствующие таможни.

Задачи таможенных органов

Согласно ст. 9 Таможенного кодекса Украины таможенные органы Украины при проведении в жизнь таможенной политики решают такие главные задачи:

—защита экономических интересов Украины;

—контроль за соблюдением законодательства Украины о таможенном деле;

—обеспечение выполнения обязательств, вытекающих из международных договоров Украины относительно таможенного дела;

—использование средств таможенно-тарифного и внетарифного регулирования при перемещении через таможенную границу Украины товаров и других предметов;

—усовершенствование таможенного контроля и оформления товаров и других предметов, перемещаемых через таможенную границу Украины;

— комплексный контроль совместно с Национальным банком Украины за валютными операциями;

— осуществление мероприятий по защите интересов потребителей товаров и соблюдение участниками внешнеэкономических связей государственных интересов на внешнем рынке;

—создание благоприятных условий для ускорения товарооборота и пассажиропотока через таможенную границу страны;

—борьба с контрабандой и нарушениями таможенных правил;

—сотрудничество с таможенными и другими органами зарубежных стран, а также с международными организациями по вопросам таможенного дела;

—ведение таможенной статистики.

6.2Порядок перемещения товаров через таможенную границу Украины

Существуют разные виды таможенных территорий: национальная государственная таможенная территория (она может включать в себя территории искусственных островов, всяких сооружений и установок, создаваемых в экономической зоне, где то или другое государство имеет исключительную юрисдикцию относительно таможенного дела); единая таможенная территория, образованное государствами на основе договора о создание таможенного союза; таможенная территория свободной таможенной зоны; таможенная территория экономической зоны и др.

Таможенная территория может совпадать и не совпадать с государственной территорией. Последнее имеет место, когда в государстве есть свободные гавани, свободные таможенные зоны, зоны порто-франко и др.

Перемещение через таможенную границу Украины товаров и других предметов — это ввоз на таможенную территорию Украины, вывоз из этой территории или транзит через территорию Украины товаров и других предметов любым способом, включая применение с этой целью трубопроводного транспорта и линий электропередач.

Перемещение через таможенную границу Украины товаров и других предметов осуществляется в местах расположения таможен.

Товары перемещаются под таможенным контролем из таможни отправления в таможню назначения путем их перевозки железнодорожным, автомобильным, воздушным, речным и морским транспортом.

Как правило, товары перемещаются между таможнями под таможенным обеспечением в упаковке, транспортных средствах или контейнерах, изготовленных и оборудованных таким образом, чтобы товары не могли быть изъяты.

Для осуществления контроля за доставкой товаров, перемещаемых через таможенную границу, используются грузовая таможенная декларация и провозная ведомость.

Перемещение через таможенную границу Украины транспортных средств

Порядок таможенного оформления транспортных средств регламентируется законодательством Украины.

Транспортные средства должны останавливаться в месте расположения таможни для осуществления таможенного контроля и оформления. Правила таможенного оформления транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу Украины, регламентируются приказом ГТСУ от 26.06.99 № 393, зарегистрированным в Министерстве юстиции 29.07.99 под № 516/3809. Согласно этому приказу перемещение легковых транспортных средств в Украину на постоянно осуществляется по следующим схемам.

1. Транспортные средства, ввозимые гражданами-резидентами

Таможня на границе осуществляет:

Таможенный досмотр:

1) проверка наличия документов;

2) проверка соответствия номеров узлов и агрегатов;

3) проверка состояния и комплектации транспортного средства (номерного узла или агрегата)

Таможенное оформление:

1) оформление декларации МД-7 на транспортное средство;

2) передача информации по оформленной МД-7 в ЦБД

Таможня по постоянному или временному проживанию осуществляет:

Таможенный досмотр:

1) проверка наличия всех документов, необходимых для таможенного оформления транспортного средства;

2) проверка соответствия номеров узлов или агрегатов;

3) оперативный запрос в ЦБД по номеру МД-7;

4) при отсутствии замечаний проставление на всех документах штампа "Под таможенным контролем"

Таможенное оформление:

1) начисление налогов и сборов за транспортное средство;

2) выписывание свидетельства (форма МД-6) на право регистрации в органах ГАИ (или в других учреждениях в зависимости от назначения ТС);

3) проставление отметок в ЦБД ("Доставлено")

Органы ГАИ осуществляют:

Регистрация:

1) регистрация транспортного средства;

2) начисление сборов;

3) выдача государственных номерных знаков

2. Транспортные средства, номерные узлы и агрегаты, ввозимые с целью отчуждения гражданами-нерезидентами

Таможня на границе осуществляет:

Таможенный досмотр:

1) проверка наличия документов;

2) проверка соответствия номеров узлов и агрегатов;

3) проверка состояния и комплектации транспортного средства (номерного узла или агрегата)

Таможенное оформление:

1) оформление декларации на транспортное средство (узел или агрегат);

2) передача информации по оформленной МД-7 в ЦБД;

3) начисление и взимание налогов и сборов за ввоз транспортного средства (узла или агрегата)

Таможня па месту жительства осуществляет:

Таможенный досмотр:

1) проверка наличия документов, необходимых для таможенного оформления транспортного средства (номерного узла или агрегата);

2) проверка соответствия номеров узлов или агрегатов;

3)оперативный запрос в ЦБД по номеру МД-7;

4) при отсутствии замечаний проставление на всех документах штампа "Под таможенным контролем"

Таможенное оформление:

1) проверка правильности начисления налогов и сборов;

2) выписка свидетельства (форма МД-6) на право регистрации в органах ГАИ (или других учреждениях в зависимости от назначения);

3) проставление отметки в электронной копии МД-7, которая находится в ЦБД, "Доставлено"

В связи со вступлением в силу постановления Кабинета Министров Украины от 18.08.2000 г. № 1276 "О внесении изменений и дополнений к постановлению КМУ от 07.09.98 № 1388 и от 31.12.93 № 1094" при ввозе на таможенную территорию Украины с целью свободного использования приобретенных гражданами за границей двигателей и блоков двигателей механических транспортных средств их таможенное оформление необходимо осуществлять непосредственно в пунктах пропуска со взысканием при этом согласно законодательству Украины надлежащих платежей.

Перемещение грузов субъектов ВЭД

Перемещение грузов субъектов ВЭД осуществляется согласно таможенным режимам: экспорт, импорт, транзит, временный ввоз (вывоз), таможенный склад, магазин беспошлинной торговли.

Таможенное оформление импортно-экспортных грузов субъектов ВЭД осуществляется оперативными подразделениями таможен, в зоне деятельности ко-

торых была проведена государственная регистрация субъекта ВЭД, или таможней на границе, а также другими таможнями по согласованию с таможней назначения.

Если государственная регистрация субъекта ВЭД отсутствует, таможенное оформление груза осуществляется на пограничной таможне.

В таких случаях места перемещения и пропуска груза совпадают. Это характерно также и для физических лиц.

Основные принципы перемещения грузов рассмотрим на схематичном примере ввоза груза.

Таможня на границе :

1. Проверка наличия в базе данных ИАТУ предварительного извещения (ПИ).

2 Проверка заявленного груза товаросопроводительными документами и ПИ.

Таможня аккредитации субъекта ВЭД:

1.Оформление предварительного извещения (ПИ)

2.Передача в базу данных ИАТУ ГТСУ

При прибытии транспортного средства:

1)оформление ГТД типа "импорт";

2)снятие с контроля доставленного груза

Транзит и экспорт груза осуществляется по таким же основным принципам с использованием базы данных ИАТУ. Необходимо заметить, что в Законе Украины "О транзите грузов" явственно видно стимулирование со стороны государства внешнеэкономической деятельности и демократизация подходов к этому вопросу. Например, ст. 3 так и называется: "Свобода транзита грузов".

Свобода транзита грузов обеспечивается путем:

• отсутствия любой дискриминации в отношении участников транзита, транзитного груза по признаку его места происхождения, отправления, ввоза, вывоза или назначения или в связи с обстоятельствами, относящимися к праву собственности на этот груз или на транспортное средство транзита, места регистрации или флага последнего, а также при налогообложении операций, связанных с транзитом грузов, за исключением адекватного реагирования на дискриминационные

меры в отношении Украины или экономических санкций международных организаций, поддержанных Украиной;

• свободного выбора участниками транзита транзитных услуг, работ (кроме случаев, определенных законами и международными договорами Украины), а также тех, кто их предоставляет (исполнителей), средств транзита и маршрутов транзита;

• отсутствия необоснованных задержек и ограничений, в том числе в отношении средств транзита, и освобождение от уплаты любых других платежей, кроме единого сбора, который взимается в пунктах пропуска через таможенную границу Украины.

Порядок перемещения валюты

Порядок перемещения валюты через таможенную границу Украины утвержден постановлением Правления Национального банка Украины от 12.07.2000 г. № 283 "Об утверждении инструкции о перемещении валюты Украины, иностранной валюты, банковских металлов, платежных документов, других банковских документов и платежных карточек через таможенную границу Украины" с изменениями и дополнениями {письмо ГТСУ от 25.06.2001 г. № 09/09-3/82).

Вывоз за пределы Украины валюты Украины физическими лицами разрешается:

—при условии устного декларирования таможенному органу физическими лицами-резидентами на одно лицо (независимо от возраста) средств в сумме, не превышающей 1000 гривен, с учетом юбилейных и памятных монет из недрагоценных металлов, номинал которых выражен в гривнах, юбилейных и памятных монет из недрагоценных металлов, номинал которых выражен в украинских карбованцах;

—с обязательной отметкой в таможенной декларации физическими лицами — резидентами и нерезидентами на одно лицо (независимо от возраста) средств в сумме, не превышающей 10 000 гривен, в том числе:

• средств в сумме, не превышающей 5000 гривен (по номинальной стоимости), с учетом юбилейных и памятных монет из недрагоценных металлов, номи-

нал которых выражен в гривнах и в украинских карбованцах;

• средств в виде юбилейных и памятных монет из золота и серебра, номинал которых выражен в гривнах, юбилейных и памятных монет из серебра, номинал которых выражен в украинских карбованцах, общая стоимость которых по номинальной стоимости не превышает 5000 гривен,

Ввоз в Украину валюты Украины физическими лицами разрешается:

—при условии устного декларирования таможенному органу физическими лицами-резидентами на одно лицо (независимо от возраста) средств в сумме, не превышающей 1000 гривен, с учетом юбилейных и памятных монет из недрагоценных металлов, номинал которых выражен в гривнах, юбилейных и памятных монет из недрагоценных металлов, номинал которых выражен в украинских карбованцах;

—с обязательной отметкой в таможенной декларации физическими лицами-нерезидентами на одно лицо (независимо от возраста) средств, вывезенных раньше из Украины на законных основаниях (при наличии таможенной декларации на их вывоз).

Вывоз иностранной валюты за пределы Украины физическими лицами-резидентами и нерезидентами, выезжающими с туристической целью или по частным делам, разрешается:

—при условии устного декларирования таможенному органу; на сумму до 1000 долларов США или эквивалент этой суммы в другой иностранной валюте по официальному обменному курсу гривны к иностранным валютам, установленному Национальным банком на день пересечения таможенной границы;

—с обязательной отметкой в таможенной декларации:

а) об иностранной валюте, ввезенной раньше в Украину на законных основаниях (при наличии таможенной декларации на ее ввоз);

б) средствах в сумме до 5000 долларов США или эквиваленте этой суммы в другой иностранной валюте по официальному обменному курсу гривны к иностранным валютам, установленному Национальным банком на день оформления таможенной декларации; наличных, снятых с личного счета в иностранной валю-

те уполномоченного банка Украины или купленных в кассе уполномоченного банка, и/или дорожных чеков, купленных в кассе уполномоченного банка, по справке уполномоченного банка для вывоза иностранной валюты и чеков, выраженных в иностранной валюте, по форме 01;

в) банковских металлов в виде слитков общим весом до 100 г на одно лицо независимо от возраста.

Ввоз иностранной валюты в Украину физическими лицами разрешается:

— при условии устного декларирования таможенному органу физическими лицами — резидентами и нерезидентами:

а) средств в сумме до 1000 долларов США или эквивалента этой суммы в другой иностранной валюте по официальному обменному курсу гривны к иностранным валютам, установленному Национальным банком на день пересечения таможенной границы, на одно лицо (независимо от возраста);

б) чеков, эмитированных иностранными банками, в сумме до 1000 долларов США или эквивалента этой суммы в другой иностранной валюте по официальному обменному курсу гривны к иностранным валютам, установленному Национальным банком на день оформления таможенной декларации;

— с обязательной отметкой в таможенной декларации физическими лицами — резидентами и нерезидентами:

а) средств, вывезенных раньше за пределы Украины на законных основаниях (при наличии таможенной декларации на их вывоз);

б) средств в сумме 10 000 долларов США или эквивалента этой суммы в другой иностранной валюте по официальному обменному курсу гривны к иностранным валютам, установленному Национальным банком на день оформления таможенной декларации;

в) чеков, эмитированных иностранными банками и небанковскими учреждениями, в сумме до 50 000 долларов США или эквивалента этой суммы в другой иностранной валюте по официальному обменному курсу гривны к иностранным валютам, установленному Национальным банком на день оформления таможенной декларации;

г) банковских металлов в виде слитков общим весом до 100 г. на одно лицо независимо от возраста.

6.3 Таможенные режимы

Товары и транспортные средства перемещаются через таможенную границу в соответствии с их таможенными режимами.

Таможенный режим - это совокупность положений, определяющих статус товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу Украины, для таможенных целей.

Таможенный кодекс Украины содержит общий перечень видов таможенных режимов товаров и транспортных средств:

1. Экспорт
2. Реэкспорт
3. Временный ввоз (вывоз)
4. Выпуск в (для) свободное обращение
5. Реимпорт
6. Переработка на таможенной территории
7. Переработка под таможенным контролем
8. Переработка за пределами таможенной территории
9. Свободная таможенная зона
10. Магазин беспошлинной торговли
11. Свободный склад
12. Таможенный склад
13. Отказ в пользу государства
14. Уничтожение
15. Транзит

Роль и значение таможенных режимов очень велики.

Таможенный режим устанавливает порядок перемещения товара через таможенную границу в зависимости от назначения товара, условия нахождения его на

(вне) таможенной территории, устанавливает рамки, в которых может использоваться товар, права и обязанности лица, перемещающего товары, требования к товару, помещаемому под данный конкретный режим.

Характеристика таможенных режимов

Выпуск, товаров для свободного обращения — таможенный режим, котором товары, ввозимые на таможенную территорию Украины, остаются постоянно на этой территории без обязательства об их вывозе с этой территории.

Данный режим предусматривает уплату таможенных пошлин, налогов и сборов и соблюдение мер экономической политики.

Выпущенные в свободное обращение товары поступают в распоряжение любого лица, которое имеет на них имущественные или неимущественные права снимаются с таможенного контроля и могут быть помешены под иной таможенный режим, если это предусмотрено законодательством.

Таможенный режим «выпуск товаров для свободного обращения» в основном соответствует поступлению в Украину товаров, закупленных за рубежом по контрактам.

Существует ряд особенностей применения данного таможенного режима.

В некоторых внешнеэкономических схемах, таких, как безвозмездная передача товаров украинским лицам — гуманитарная и техническая помощь, — имеет место режим выпуска для свободного обращения с освобождением от уплаты определенных видов платежей. В то же время, в случае дара товаров украинскому лицу освобождение от уплаты таможенных платежей не производится.

Реимпорт товаров - таможенный режим, при котором украинские товары, вывезенные ранее с таможенной территории Украины в соответствии с режимом экспорта, ввозятся обратно в установленные сроки без взимания таможенных пошлин и налогов, а также без применения к ним мер экономической политики.

Товары могут помещаться под таможенный режим реимпорта любым лицом вне зависимости от того, кто его вывозил.

Для помещения товаров под таможенный режим реимпорта они должны одновременно отвечать ряду условий:

-быть вывезенными с территории Украины в соответствии с таможенным режимом экспорта;

-быть до момента вывоза украинскими товарами;

-быть ввезенными на таможенную территорию Украины в установленный законодательством срок с момента вывоза;

-находиться в том же состоянии, в котором были на момент вывоза, за исключением естественного износа или убыли при нормальных условиях транспортировки или хранения.

Использование товаров в производственных или коммерческих целях за пределами страны не являемся препятствием для их помещения под таможенный режим реимпорта при условии выполнения вышеназванных условий.

Указанные товары могут также подвергаться операциям по обеспечению их сохранности, мелкому ремонту, приведению в порядок при условии, что стоимость их, определяемая на момент вывоза, не увеличилась в результате таких операций.

При реимпорте товаров декларант уплачивает таможенному органу суммы НДС, которые были возвращены в связи с экспортом, либо от которых товары были освобождены в связи с экспортом, а также акцизы по ставкам, действовавшим на момент вывоза товаров.

Помещение товаров под рассматриваемый режим практикуется при обратном ввозе товаров, находившихся на консервации за рубежом.

Транзит товаров — таможенный режим, при котором товары перемещаются под таможенным контролем между двумя таможенными органами Украины, в том числе через территорию иностранного государства, без взимания таможенных пошлин, налогов, а также без применения к товарам мер экономической политики.

Данный режим обеспечивает загрузку транспортных артерий страны, формирование внутренней добавленной стоимости за счет перевозки товаров. А освобождение лиц от уплаты таможенных пошлин и налогов при его осуществлении стимулирует развитие транспорта и его инфраструктуры.

В целях учета перемещаемых по стране грузов подается заявление и получается разрешение таможенного органа на транзит товаров.

Разрешение на транзит дает таможенный орган отправления товаров. В отдельных случаях, например при транзите подакцизных товаров, перевозимых автотранспортом, разрешение выдается только после внесения причитающихся денежных средств на депозит таможенного органа или предъявления банковской гарантии.

Существуют условия помещения товаров под таможенный режим транзита — товар должен оставаться в неизменном состоянии, кроме изменений вследствие естественного износа либо убыли при нормальных условиях транспортировки и хранения, и не использоваться для каких-либо целей, кроме транзита, не являться товаром, запрещенным к перемещению через территорию Украины.

Если у таможенных органов имеются сомнения в том, что перевозчик товаров или транспортное средство не могут гарантировать нормальной доставки товаров, таможенный орган вправе допустить помещение товаров под таможенный режим транзита лишь при условии надлежащего оборудования транспортного средства, применения таможенного сопровождения или перевозки товаров таможенным перевозчиком, обеспечения уплаты таможенные пошлин и налогов внесением причитающихся сумм на депозит таможенного органа отправлении.

Ответственность за соблюдение таможенных правил, все возникающие расходы несет перевозчик товаров.

Таможенный склад — таможенный режим, при котором ввезенные товары хранятся под таможенным контролем без взимания таможенных пошлин и налогов и без применения к товарам мер экономической политики в период хранения, а товары, предназначенные для вывоза в соответствии с таможенным режимом экспорта, хранятся под таможенным контролем с предоставлением льгот, предусмотренных действующим таможенным законодательством.

Под режим таможенного склада могут помещаться любые товары, за исключением запрещенных к ввозу на таможенную территорию Украины и к вывозу с

таможенной территории Украины, а также в других случаях, если это предусмотрено соответствующими нормативными актами.

Обеспечение хранения товаров осуществляется путем использования специально выделенного и обустроенного помещения — таможенного склада.

Таможенные склады разделяются на типы по степени открытости на открытые и закрытые. Открытые предназначены для использования любыми лицами, закрытые — строго ограниченным кругом лиц. По составу учредителей таможенные склады делятся на склады, учреждаемые таможенными органами, и склады, учреждаемые украинскими лицами. Склады учреждаемые таможенными органами, во всех случаях являются открытыми. В случае учреждения таможенных складов украинскими ликами таможенный склад может быть как открытого, так и закрытого типа, и для его открытия владельцу необходимо получить в таможне лицензию на открытие таможенного склада, которая выдается только при выполнении ряда условий в части оборудования склада, площади, оплаты сборов.

Таможенный склад используется исключительно для хранения товаров, помещенных под режим таможенного склада.

При этом с разрешения таможенного органа с этими товарами может проводиться целый ряд операций: дробление партий, формирование отправок, сортировка, упаковка, переупаковка, маркировка, погрузка, выгрузка и т.п.

По истечении установленных сроков хранения товар должен быть заявлен и помещен под иной таможенный режим.

Магазин беспошлинной торговли — таможенный режим, при котором товары, реализуются под таможенным контролем на таможенной территории Украины без взимания таможенных пошлин, налогов и без применения к товарам мер экономической политики. Товары, помещенные под таможенный режим магазина беспошлинной торговли, реализуются непосредственно в специальных магазинах. Магазины беспошлинной торговли могут учреждаться в портах, аэропортах, открытых для международного пассажирского сообщения, в пунктах пропуска через границу Украины, предназначенных, для пересечения границы физическими лицами.

Магазин беспошлинной торговли может учреждаться украинскими лицами, получившими лицензию ГТС Украины на открытие такого магазина.

К месту расположения магазина беспошлинной торговли его обустройству предъявляются достаточно жесткие требования. Государственная таможенная служба Украины устанавливает перечень товаров, помещение которых под режим магазина беспошлинной торговли недопустимо. Сюда откосятся товары запрещенные к ввозу и реализации на территории Украины, подлежащие контролю иных государственных органов — при отсутствии их разрешений, тяжеловесные (весом более 20 кг) и громоздкие (по сумме размеров — длине, ширине и высоте — более 200 см) и т.д. Продавать товары в таких магазинах разрешено только в розницу. Продажа осуществляется за наличный расчет или по кредитным карточкам физических лиц, выезжающих за границу.

Основой экономической целесообразности применения данного таможенного режима является возможность получения прибыли фактически за счет импортного товара и внешнего потребителя. Значительное снижение себестоимости товара за счет фактического отсутствия таможенных издержек увеличивает товарооборот магазина, создает благоприятные условия для развития инфраструктуры аэропортов, портов и т.д. Ограниченность применения данного режима диктуется уровнем развития международных пассажирских сообщений.

Режимы переработки товаров. Украинским таможенным законодательством предусмотрены три режима переработки товаров:

—на таможенной территории;

—под таможенным контролем;

—вне таможенной территории

Переработка товаров на таможенной территории — таможенный режим, при котором иностранные товары используются в установленном порядке для переработки на таможенной территории Украины без применения мер экономической политики и с возвратом сумм ввозных таможенных пошлин и налогов при условии вывоза в соответствии с таможенным режимом экспорта продуктов переработки за пределы таможенной территории Украины.

Переработка товаров под таможенным контролем — таможенный режим, при котором иностранные товары используются в установленном порядке на таможенной территории Украины без взимания таможенных пошлин и налогов, а также без применения к товарам мер экономической политики для переработки под таможенным контролем с последующим выпуском для свободного обращения или помещения продуктов переработки под другой таможенный режим.

Переработка товаров вне таможенной территории - таможенный режим, при котором украинские товары вывозятся без применения к ним мер экономической политики и используются вне таможенной территории Украины с целью их переработки и последующего выпуска продуктов переработки в свободное обращение на таможенной территории Украины с полным или частичным, освобождением от таможенных пошлин и налогов, а также без применения к товарам мер экономической политики.

Операции по переработке товаров включают:

— изготовление товара, в том числе монтаж, сборку и подгонку под другие товары;

— собственно переработку и обработку товаров;

— ремонт товаров, включая их восстановление и приведение в порядок;

— использование некоторых товаров, которые содействуют производству продуктов переработки или облегчают его, даже если эти товары полностью или частично потребляются в процессе переработки. Таможенные органы могут устанавливать обязательное количество выхода продуктов переработки товаров, срок осуществления процедуры переработки товаров в каждом конкретном случае.

Переработка товаров осуществляется исключительно по разрешению таможенных органов. Это разрешение выдается только украинскому юридическому лицу при выполнении ряда условий. В частности, должна иметься возможность четкой идентификации ввозимых и вывозимых товаров в продуктах переработки.

При помещении товаров под режимы переработки на таможенной территории и под таможенным контролем добавленная стоимость создается за счет внед-

рения перспективных технологий переработки, так как возможность конкурентоспособного экспорта имеется только при их наличии. Создание обрабатывающих комплексов повышает качество и уровень производства в стране- переработчике — Украине.

Таможенный режим переработки под таможенных контролем позволяет увеличить конкурентоспособность отечественных производств и значительно сокращает необходимое количество оборотных средств предприятия и заявителя режима за счет отсутствия обязательного условия уплаты пошлин и налогов. Комплекс операций по переработке подразумевает производственную кооперацию и при поступлении продуктов переработки на внутренний рынок — значительный подъем уровня качества товаров. При таможенных режимах переработки на таможенной территории и под таможенным контролем добавленная стоимость создается на таможенной территории Украины, возможно привнесение в нее национального компонента, а также собственных технологий, что дает возможность глубокого проникновения в международные производственные связи. Помимо этого, такие операции, как ремонт, значительно увеличивают емкость рынка ремонтируемой продукции, ее жизненный цикл в эксплуатации, что позволяет предполагать возрастание объемов продаж рассматриваемого товара. В рамках СНГ, при нарушившихся связях между предприятиями и фактической монополизации определенных производственно-технологических операций, создается возможность минимизации таможенных издержек и сокращения таможенных барьеров при ремонте и изготовлении широкого спектра машиностроительной продукции и сложной техники.

Экономическая основа использования таможенного режима переработки вне таможенной территории заключается в целесообразности произвести за рубежом такою рода операции с товарами по их переработке, которые невозможно с заданной эффективностью осуществить внутри страны. Использование иностранной добавленной стоимости и стимулирование отечественных сырьевых отраслей в сочетании с использованием продуктов переработки на товарном рынке Украины при условии минимизации таможенных издержек, делает товары

более конкурентоспособными, а использование отечественных составляющих структуры затрат на их производство — наиболее эффективным.

Временный ввоз (вывоз) товаров — таможенный режим, при котором пользование товарами на таможенной территории Украины или за ее пределами допускается с полным или частичным освобождением от таможенных пошлин, налогов и без применения мер экономической политики.

Временно ввозимые (вывозимые) товары подлежат возврату в неизменном состоянии, кроме изменении вследствие естественного износа либо убыли при нормальных условиях транспортировки и хранения.

Рассматриваемый таможенный режим чаше всего заявляют при ввозе/ вывозе выставочных экспонатов, рекламных материалов, многооборотной тары, транспорта осуществляющего международные перевозки, оборудования для научно-исследовательских или учебных целей, если их использование носит разовый характер и не имеет смысла помещать их под режим выпуска для свободного обращения.

ГТС Украины устанавливает перечень категорий товаров, помещение которых под таможенный режим временного ввоза/вывоза не допускается. К ним относятся:

-расходуемые материалы и образцы;

-пищевые продукты, напитки, включая алкогольные, табачные изделия, за исключением случаев временного ввоза (вывоза) в рекламных или демонстрационных целях в единичных экземплярах;

-квотируемые товары, предназначенные для вывоза;

-промышленные отходы.

Сроки нахождения товаров подданным режимом устанавливаются ГТС Украины.

В день истечения установленных сроков не возвращенные временно ввезенные (вывезенные) товары должны быть заявлены к иному таможенному режиму, либо помешены на склады временного хранения, учрежденные таможенными органами.

Свободная таможенная зона и свободный склад — таможенные режимы, при которых иностранные товары размещаются и используются в соответствующих территориальных границах или помещениях (местах) без взимания таможенных пошлин, налогов, а также без применения к указанным товарам мер экономической политики, а украинские товары размещаются и используются на условиях, применяемых к вывозу в соответствии С режимом экспорта, в порядке, определяемом таможенным законодательством.

В документах ООН насчитывается свыше 30 различных наименований свободных зон (свободные таможенные зоны в портах — порто-франко, свободные от таможенного обложения склады, свободные транзитные территории и т.д.).

В между народ но-правовой практике широко используется определение, содержащееся в приложении VIII к Конвенции о гармонизации и упрощении таможенных процедур 1973 г. (Киото). «Под свободной зоной следует понинимать часть территории одного государства, на которой ввезенные товары обычно рассматриваются как товары, находящиеся за пределами таможенной территории по отношению к праву импорта и соответствующим налогам, и не подвергаются обычному таможенному контролю».

Свободная таможенная зона как территория, на которой действует таможенный режим свободной таможенной зоны, создается в Украине по решении Правительства Украины, принимаемого по представлению ГТС Украины, согласованному с целым рядом министерств и ведомств.

Товары могут находиться на территории свободной таможенной зоны без ограничения сроков.

В свободной таможенной зоне допускается любая производственная и коммерческая деятельность, исключая розничную торговлю и деятельность, запрещенную законодательством Украины.

Территории свободных таможенных зон и свободных складов рассматриваются как находящиеся вне таможенной территории Украины, а периметр свободной таможенной зоны признается ее таможенной границей.

При ввозе иностранных и украинских товаров в свободные таможенные зоны или помещении их на свободные склады таможенные пошлины, налоги не взимаются и меры экономической политики не применяются.

При ввозе товаров с территории свободных таможенных зон и со свободных складов на остальную часть таможенной территории страны и при вывозе товаров с территории свободных таможенных зон и со свободных складов за пределы таможенной территории Украины таможенные пошлины, налоги взимаются и меры экономической политики применяются в зависимости от страны происхождения товаров.

Что касается свободного склада то, помимо таможенного режима, это еще и место или помещение где действует таможенный режим свободного склада.

Свободный склад учреждается при наличии лицензии ГТС Украины. К обустройству склада предъявляются жесткие требования, чтобы исключить возможность изъятия помимо таможенного контроля товаров, находящихся на складе либо поместить туда товары, а также чтобы не затруднять таможенный контроль.

Владелец свободного склада обязан соблюдать условия лицензии на учреждение свободного склада и выполнять все требования таможенных органов относительно таможенного контроля и оформления товаров, находящихся на свободном складе.

В отношении операций производимых с товарами на свободных складах, сроков нахождения товаров на свободных складах, обеспечения соблюдения законодательства Украины о таможенном деле на свободных складах учета товаров взимания таможенных платежей и применения мер экономической политики, ответственности за уплату таможенных платежей таможенный режим свободного склада идентичен таможенному режиму свободной таможенной зоны.

Экспорт товаров — таможенный режим, при котором товары вывозятся за пределы таможенной территории Украины без обязательства об их ввозе на эту территорию.

Экспорт товаров осуществляется при условии уплаты таможенных платежей соблюдения мер экономической политики и выполнения других установленных требовании.

При экспорте товары освобождаются от налогов либо уплаченные суммы налогов подлежат возврату в соответствии с налоговым законодательством Украины.

Так, при экспорте товаров непосредственно предприятиями-изготовителями такие товары освобождаются от уплаты НДС и акцизов в порядке, определяемом Государственной налоговой службой Украины, а при экспорте другими предприятиями сумма уплаченных НДС и акцизов возвращается налоговыми органами по подтверждению таможенных органов.

При выпуске товаров под таможенный режим экспорта товары должны быть вывезены за пределы таможенной территории Украины в том же состоянии, в котором они были на день принятия таможенной декларации кроме изменений состояния товаров вследствие естественного износа или убыли при нормальных условиях транспортировки и хранения.

Как правило, режим экспорта используется при выполнении контрактов по поставкам отечественной продукции за рубеж. Экспорт стимулирует поступление валюты в страну, развитие конкурентоспособных производств.

Реэкспорт товаров — таможенный режим, при котором иностранные товары вывозятся с таможенной территории Украины без взимания или с возвратом ввозных таможенных пошлин и налогов и без применения мер экономической политики (лицензирования и квотирования).

Реэкспорт товаров допускается с разрешения таможенного, органа, представляемого в порядке, установленном ГТС Украины.

Таможенное оформление иностранных товаров, вывозимые с таможенной территории Украины в соответствии с таможенным режимом реэкспорта, осуществляется только с разрешений ГТС Украины и только в случае обеспечения уплаты таможенных пошлин и налогов внесением причитающихся сумм на депозит таможни, в которой будет производиться таможенное оформление товаров.

Реэкспортируемые товары должны находиться в том же состоянии, в котором они были на момент ввоза, кроме изменения вследствие естественного износа либо убыли при нормальных условиях транспортировки и хранения, после подтверждения факта вывоза товаров заявителем режима, уплаченные ввозные пошлины и налоги возвращаются.

Отказ от товара в пользу государства — таможенный режим, при котором лицо отказывается от товара без взимания таможенных пошлин, налогов, а также без применения мер экономической политики.

Этот режим может использоваться только с разрешения начальника структурного подразделения таможенного органа при условии, что отказ от товаров или транспортных средств не повлечет для государства никаких расходов, что товар ликвиден, т е. стоимость полностью окупит все расходы таможенного органа по его реализации.

Должны иметься все разрешения органов государственного контроля в отношении товаров и транспортных средств подлежащих такому контролю.

Не допускается помещение под режим отказа в пользу государства товаров запрещенных к ввозу в Украину, помешенных ранее под режимы выпуска для свободного обращения или реимпорта, а также вооружения, боеприпасов, урана, шифровальной техники, наркотических средств, энергии разных видов, различных отходов и т.п.

Уничтожение товаров — таможенный режим при котором иностранные товары и транспортные средства уничтожаются под таможенным контролем включая приведение их в состояние, непригодное для использования без взимания таможенных пошлин, налога на добавленную стоимость акцизов, иных налогов, взимание которых возложено на таможенные органы, а также без применения мер экономической политики уничтожению подлежат только фактически ввезенные товары с разрешения таможни.

Не допускается помещение под таможенный режим уничтожения товаров и транспортных средств запрещенных к ввозу, принятых в качестве предмета залога на которые наложен арест, изъятых по делам о контрабанде, о нарушении та-

моженных правил и т.п.; в отношении которых судами принято решение о конфискации, предметов художественного, исторического и археологического достояния Украины и зарубежных стран, видов животных и растений, находящихся под угрозой исчезновения, их частей.

Таможенный орган не дает разрешения на помещение товаров и транспортных средств под таможенный режим уничтожения если уничтожение товаров и транспортных средств может причинить вред окружающей природной среде влечет расходы для государства когда таможенный орган не имеет возможности осуществления контроля за фактическим уничтожением товаров и транспортных средств.

Применение режима уничтожения допускается, если в результате использования выбранного способа уничтожения товаров и транспортных средств они полностью утрачивают свои первоначальные потребительские свойства и стоимость.

Уничтожение производится путем термического, химического, механического либо иного воздействия с соблюдением требований законодательства Украины об охране окружающей среды.

6.4 Определение таможенной стоимости

Важным направлением таможенно-тарифного регулирования является вопрос определения таможенной стоимости товаров, перемешаемых через таможенную границу Украины,

Статья 16 Закона Украины «О Едином таможенном тарифе» дает законодательное определение термина «таможенная стоимость» товаров и иных предметов – как цена, которая фактически уплачена или подлежит уплате на момент пересечения таможенной границы Украины. В соответствии с таможенным законодательством Украины таможенная стоимость товаров в преобладающем большинстве случаев является основой начисления таможенных платежей, поэтому вопрос правильности определения таможенной стоимости является вопросом

полноты взимания таможенных платежей и их перечисления в Государственный бюджет Украины.

Постановлением Кабинета Министров Украины от 05.10.98 г. № 1598 утвержден Порядок определения таможенной стоимости товаров и иных предметов в случае перемещения их через таможенную границу Украины. Указанным постановлением в качестве первоосновы таможенной стоимости установлено ее определение на основе поданных таможенному органу документов. При этом заявленные декларантом таможенная стоимость и данные, касающиеся ее определения должны обосновываться на достоверной и документально подтвержденной информации.

Данные принципы и нормы основаны на Соглашении по применению статьи VII («Оценка в таможенных целях») Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) — так называемого Кодекса таможенной стоимости.

Целью данного соглашения, к которому присоединилось в настоящее время большинство стран, является установление единообразной и нейтральной системы определения таможенной стоимости товаров, препятствующей использованию произвольных или фиктивных таможенных стоимостей.

Формирование украинских правовых норм по таможенной стоимости на основе международных принципов оценки товаров в таможенных целях является важнейшим условием обеспечения нормального развития интеграционного процесса Украины в мировые хозяйственные отношения.

Таможенная стоимость товара - величина, используемая в целях таможенного обложения, то есть в качестве исходной расчетной базы (основы) для исчисления адвалорных (исчисляемых в процентах) таможенных платежей. Кроме того, исчисление таможенной стоимости прямо или косвенно необходимо также для иных таможенных целей, таких, как таможенная статистика, контроль за соблюдением устанавливаемых стоимостных квот.

Введение правил определения таможенной стоимости позволяет таможенным органам успешно реализовывать одну из основных своих функций на временном этапе — фискальную, так как это обеспечивает полноту поступлений доходов от

взыскания таможенных платежей в государственную казну. С другой стороны, наличие общедоступной методики и строго установленных правил определения таможенной стоимости ставит всех участников внешнеэкономической деятельности в равные условия с точки зрения расчета подлежащих к уплате таможенных платежей и позволяет существенно повысить степень определенности при организации внешнеторговых операций, заранее просчитать все необходимые экономические параметры сделок.

В Законе подчеркнуто, что установленная им система таможенной оценки товаров распространяется на товары, ввозимые на таможенную территорию Украины. Это необходимо учитывать при декларировании таможенной стоимости товаров.

Таможенная стоимость заявляется (декларируется) декларантом таможенному органу Украины при перемещении товара через таможенную границу Украины. Кроме того, таможенная стоимость декларируется в случае изменения таможенного режима, под который помещен товар. То есть декларант (в соответствии с Таможенным кодексом Украины — это «лицо, перемешающее товары и таможенный брокер (посредник), декларирующее, представляющее и предъявляющее товары и транспортные средства от собственного имени») самостоятельно определяет таможенную стоимость товаров на основании определенных Законом методов и выполняет все действия, связанные с ее заявлением (заполняет соответствующие графы таможенных деклараций, подтверждает заявленные в них сведения соответствующими документами и т.д.).

Основным документом, в котором заявляется таможенная стоимость товара, является базовый документ таможенного контроля — грузовая таможенная декларация, графы 12 и 45 (12 - общая таможенная стоимость декларируемых товаров и 45 -таможенная стоимость конкретного товара).

При вычислении таможенной стоимости в нее включается цена товара, указанная в счет-фактуре, а также другие фактические затраты, если они в соответствии с условиями поставки не включены в счет-фактуру:

- по транспортировке, погрузке, разгрузке, перегрузке и страховке до пункта

пересечения таможенной границы;

- комиссионные и брокерские;
- плата за использование объектов интеллектуальной собственности, которая относится к этим товарам и которую должен уплатить импортер (экспортер) как условие их ввоза (вывоза).

При определении таможенной стоимости иностранная валюта пересчитывается в валюту Украины по курсу Национального банка Украины, действующему на дату предоставления грузовой таможенной декларации к таможенному оформлению.

Методика определения таможенной стоимости

В мировой практике применяются шесть методов определения таможенной стоимости товара:

1) метод по цене сделки с ввозимыми товарами;

2) метод по цене сделки с идентичными товарами;

3) метод по цене сделки с однородными товарами;

4) метод вычитания стоимости;

5) метод сложения стоимости;

6) резервный метод.

Определение таможенной стоимости товаров должно начинаться декларантом с попытки применения метода 1. И только в том случае, если не выполняются условия применения метода 1, последовательно применяются методы 2—6. Исключение допускается только в отношении методов 4 и 5, которые могут применяться в любой последовательности, то есть возможно применение метода 5 после метода 3. Основным методом определения таможенной стоимости товара является метод 1, что соответствует Кодексу таможенной стоимости, предусматривающему максимально возможное использование для таможенной оценки цены сделки. Опыт стран, применяющих данную систему оценки с 1981 г., свидетельствует, что 90—98% всех экспортно-импортных операций оцениваются в таможенных целях по этому методу. Лишь по весьма незначительному числу сделок таможенная стоимость определяется по методам 2—6, которые являются оценоч-

ными, то есть такими, когда таможенная стоимость оцениваемых товаров определяется не на основе цены сделки, а путем проведения соответствующих оценочных расчетов с привлечением информации по другим сделкам. Следующий по применению метод 6.

Метод по цене сделки с ввозимыми товарами. Таможенной стоимостью ввозимого на таможенную территорию страны товара является цена сделки, фактически уплаченная или подлежащая уплате за ввозимый товар на момент пересечения им таможенной границы страны. В данном случае речь идет о продаже товара (уплата за ввозимый товар), предусматривающей его перемещение из страны экспорта в страну импорта, то есть о внешнеторговой сделке купли- продажи, которая требует наличия продавца, желающего передать право собственности на ввозимые в страну товары за определенную сумму, и покупателя, согласною получить данные товары в собственность за эту сумму. Таким образом, одним из основных критериев (необходимым условием) применения метода 1 является факт перехода права собственности на ввозимые в страну товары.

Если товар ввозится в счет исполнения сделок, не предусматривающих передачу на него права собственности от иностранного владельца товара его украинскому получателю, метод 1 для определения таможенной стоимости таких товаров не может быть применен. К такого рода ситуациям можно отнести, в частности, следующие:

- ввозимые товары не являются предметом продажи;

-ввоз подарков, образцов, и рекламных предметов, поставляемых бесплатно;

-товары, ввозимые на условиях консигнации, для реализации, которые будут проданы после их ввоза за счет поставщика,

-товары, ввозимые дочерними фирмами, филиалами, представительствами, структурными подразделениями, не являющихся самостоятельными убъектами хозяйственной (предпринимательской) деятельности;

-товары, ввозимые в целях проката, аренды либо по найму.

Термин «цена уплаченная» означает, что если товары полностью оплачены до их таможенной оценки, то есть до даты принятия декларации к таможенному

оформлению, то именно эта величина должна быть принята за основу для оценки. Если к моменту таможенной оценки оплата за оцениваемый товар еще не произведена, то тогда в качестве исходной базы для определения таможенной стоимости будет применяться цена, подлежащая уплате. Цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате, означает сумму всех платежей за товар покупателя продавцу либо третьему лицу, но в пользу продавца, то есть всех прямых и косвенных платежей.

В законодательных документах по таможенной стоимости не устанавливается, в каком виде должен быть осуществлен платеж за ввозимый товар. Платежи могут быть осуществлены в любой разрешенной законодательством страны форме. Это могут быть расчеты путем банковских переводов, применение аккредитивных, вексельных и иных форм расчетов. При расчетах участников сделки могут встречаться так называемые «косвенные платежи» третьим лицам в пользу продавца ввозимых товаров. Такие платежи включают оплату покупателем долгов продавца третьей стороне.

В соответствии с украинским таможенным законодательством все расчеты по таможенным платежам осуществляются на дату принятия таможенной декларации к оформлению (если не предусмотрено иное). Именно на эту дату при определении таможенной стоимости производится пересчет иностранной валюты, в которой осуществлялись расчеты по сделке, в валюту Украины.

Очень важное значение для точной таможенной оценки товара имеет правильное определение «места ввоза» товара на таможенную территорию страны, так как в цену сделки включаются расходы по доставке товара до аэропорта, порта или иного места ввоза на территорию страны (в случае, если данные расходы не вошли в цену сделки).

С учетом того, что в законодательном определении термина «таможенная стоимость» существенное значение имеет момент пересечения таможенной границы Украины, приказом ГТСУ № 307 от 09.07,97 г, для целей определения таможенной стоимости установлен момент пересечения таможенной границы Украины для разных видов транспорта. В том числе:

- для авиаперевозок:

при экспорте - завершение таможенного оформления в аэропорту, в котором происходит погрузка,

при импорте - начало или производство таможенного оформления в первом аэропорту на территории Украины, в котором производится разгрузка или перегрузка товаров, если факт перегрузки подтвержден таможенным органом этого аэропорта;

- для морских и речных перевозок:

при экспорте - производство или завершение таможенного оформления в порту погрузки на территории Украины,

при импорте - начало или производство таможенного оформления в первом порту разгрузки или перегрузки на территории Украины, если факт перегрузки подтвержден таможенным органом этого порта;

для товара, доставляемого почтой: производство таможенного оформления в пункте международного почтового обмена;

для перевозок другими видами транспорта (в т.ч. железнодорожным и автомобильным):

при экспорте - производство либо завершение таможенного оформления в пункте пропуска на таможенной границе Украины на пути перемещения товара,

при импорте - начало или производство таможенного оформления в пункте пропуска нз таможенной границе Украины на пути перемещения товара.

В цену сделки (основу для расчета таможенной стоимости по методу 1) включаются определенные компоненты. Необходимо заметить, что определенные законом компоненты подлежат включению в таможенную стоимость ввозимых товаров только в том случае, если они ранее не были в нее включены. При этом к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате, при определении таможенной стоимости нельзя прибавлять никакие иные компоненты, за исключением установленных законом. Кроме того, такие доначисления должны быть подтверждены документально, то есть прибавляться к цене сделки на основе объектив-

ных и подлежащих количественной оценке данных. В противном случае таможенная стоимость не может быть определена по методу 1.

Подробнее остановимся на содержании каждого из видов установленных законом дополнительных доначислений.

Расходы по доставке товаров состоят из:

-стоимости транспортировки;

-расходов по погрузке, выгрузке, перегрузке и перевалке товаров;

-расходов на страхование.

Как уже отмечалось, транспортные расходы подлежат включению в таможенную стоимость товара, если используются условия поставки, в соответствии, с которыми обязанности по транспортировке до места ввоза в Украину (полностью или частично) относятся на покупателя, например, EXW, FOB-порт страны экспорта или третьей страны (DAF-польско-белорусская граница и т.п.). Необходимо обратить внимание, что в случае доставки товара в соответствии с условиями поставки, EXW, FAS в обязанности покупателя входит выполнение за собственный счет таможенных формальностей стране вывоза, то есть в таможенную стоимость, помимо собственно расходов на транспортировку, в подобном случае необходимо включать расходы покупателя, понесенные им в связи с таможенным оформлением товара в стране его экспорта.

Если перевозка осуществляется различными видами транспорта, то учитываются расходы на каждый вид транспортных средств. В транспортные расходы необходимо также включать надбавки к фрахту, расходы на оформление раросопроводительных документов, затраты на поддержание во время передки товаров соответствующей температуры, влажности, на вентиляцию (то есть расходов, необходимых для обеспечения их сохранности).

В качестве документального подтверждения транспортных расходов, подлежащих включению в пену сделки, таможенному органу должны быть представлены договор на перевозку, счета и банковские документы, подтверждающие факт (если они на момент таможенного оформления оплачены).

Если товар доставляется собственным транспортом покупателя или безвозмездно, то в таможенную стоимость включается сумма расходов на транспортировку, рассчитанная исходя из тарифов, действующих в период перевозки груза соответствующим видом транспорта наиболее крупных фирм-перевозчиков, либо на основании данных бухгалтерского учета покупателя (калькуляции затрат на перевозку товара, подписанной руководителем предприятия и главным бухгалтером).

Если доставка товара осуществляется за счет покупателя, при перегрузке товара в пути с одного транспортного средства на другое, его выгрузке по пути следования и т.п., расходы должны быть включены в таможенную стоимость. В случае нахождения товара на складе (например, при перегрузке в третьей стране с судна на автомобиль товар хранился на складе 3 дня) расходы за его хранение также необходимо включать в таможенную стоимость.

Расходы на страхование на период транспортировки товара подлежат включению в его таможенную стоимость.

В том случае, если участники сделки прибегают к услугам посредника (агента), необходимо определить, включать вознаграждение агента в таможенную стоимость или нет. Закон устанавливает, что в таможенную стоимость включаются расходы, которые произведены продавцом для того, чтобы найти покупателя, то есть комиссионные расходы вознаграждения за продажу товара. Обычно такие расходы уже находятся в цене продавца, но если они не вошли в эту цену, то их необходимо доначислить на основании соответствующих договоров с посредниками, счетов и платежных документов. Комиссионные по закупке товара в таможенную стоимость не включаются.

В таможенную стоимость должны включаться расходы покупателя на тару и упаковку в том случае, если они ранее не были включены в цену сделки и если в соответствии с ТН ВЭД они рассматриваются как единое целое с оцениваемыми товарами. Например, если товар поставляется в упаковке, составляющей единое целое с товаром (пиво в стеклянных бутылках), то товар и упаковка классифицируется в одной тарифной позиции (одной позиции ТН ВЭД). В этом случае рас-

ходы на упаковку включаются в таможенную стоимость оцениваемого товара (пива). Если товар поставляется в цистерне, которая является возвратной тарой и классифицируется по различным с товаром позициям ТН ВЭД, стоимость такой тары, если она не вошла в цену сделки, должна быть учтена по позиции «Расходы на доставку (транспортировку)».

Товары и услуги, предоставляемые покупателем продавцу бесплатно или по сниженным ценам. Данным пунктом устанавливаются перечень товаров и услуг, стоимость которых необходимо включать в таможенную стоимость товара, в него входят:

- сырье, материалы, детали, полуфабрикаты и другие комплектующие являющиеся составной частью оцениваемых товаров;

- инструменты, штампы, формы и иные подобные предметы, использованные при производстве оцениваемых товаров;

- материалы, израсходованные при производстве оцениваемых товаров (смазочные материалы, топливо и т.п.);

- инженерная проработка, опытно-конструкторские работы, дизайн, художественное оформление, эскизы и чертежи, выполненные вне территории Украины и непосредственно необходимые для производства оцениваемых товаров.

Обычно эти компоненты следует включать в таможенную стоимость когда оцениваемые товары ввозятся в счет исполнения договора подряда на их изготовление из материала заказчика (как продукты переработки), то есть когда заказчиком (украинским покупателем) прямо или косвенно были предоставлены иностранному продавцу бесплатно (по сниженной цене) товары (услуги) в целях использования их для производства и/или продажи на вывоз в Украине оцениваемых товаров, включая предоставление покупателем оборудования в аренду продавцу. Такого рода товары (услуги) могут предоставляться и косвенно.

Обязательным условием для включения в таможенную стоимость затрат по этой статье является требование, чтобы поставляемые покупателем иностранному продавцу товары и услуги использовались последним при производстве и продаже в Украине оцениваемых товаров. Проиллюстрируем это следующим приме-

ром: украинский покупатель ткани в третьей стране приобретает хлопок, который поставляется бесплатно производителю ткани. При продаже ткани украинскому покупателю производитель выставит счет, в котором к оплате будет предъявлена сумма без учета стоимости сырья (хлопка), однако при определении таможенной стоимости ткани в нее должна быть включена стоимость хлопка.

В качестве стоимости доначисляемых компонентов принимается цена, по которой покупатель приобрел соответствующий товар у лица, не связанного с ним.

Лицензионные или иные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности. В качестве таковых рассматривается вознаграждение, выплачиваемое покупателем за пользование правами на:

- изготовление ввозимых товаров (в том числе образцов, «ноу-хау»);

- продажу на экспорт ввозимых товаров, в том числе торговых марок, товарных знаков;

- использование или перепродажу ввозимых товаров (в том числе патентов, авторских прав, технологии производства, представляющее единое целое с ввозимыми товарами).

Лицензионные или иные платежи должны добавляться к цене сделки только в том случае, если они:

а) касаются ввозимых товаров;

б) являются условиями заключенной между продавцом и покупателем сделки купли-продажи.

Чтобы стать собственником ввозимого товара, покупатель, кроме собственно оплаты за товар, должен заплатить за пользование авторской собственностью или осуществить лицензионный платеж, при этом неважно, кому этот платеж должен быть произведен.

Лицензионные платежи за право на воспроизводство товара на территории Украины в таможенную стоимость не включаются.

В случае, если договором купли-продажи предусмотрено, что часть прибыли, которую получит покупатель, будет возвращена продавцу (в любой форме), то

сумму, соответствующую этой части прибыли, необходимо включать в таможенную стоимость ввозимого товара.

Если к моменту таможенного оформления данная часть прибыли неизвестна, то до ее установления товар может быть предоставлен декларанту в пользование под обеспечение причитающихся к уплате таможенных платежей исходя из временной (условной) оценки либо определение таможенной стоимости товара должно осуществляться последующими методами (методы 2—6).

Далее рассмотрим случаи, когда метод 1 не может быть использован для определения таможенной стоимости.

1. Обязательным условием применения метода 1 является отсутствие ограничений в отношении прав покупателя на оцениваемый товар, за исключением:

- ограничений, установленных законодательством Украины;

- ограничений географического региона, в котором товары могут быть перепроданы;

- ограничений, существенно не влияющих на цену товара.

На практике имеют место сделки, когда покупатель ограничен в своих правах пользования, владения или распоряжения купленным товаром, что. как правило, сказывается на цене товара, разумеется, не в сторону ее увеличения. Например, обязательным условием сделки купли-продажи оборудования является то, что покупатель не имеет права его перепродавать (сдавать в аренду) третьим лицам без соответствующего разрешения иностранного продавца. В таких случаях метод 1 применять нельзя.

Исключением из данного условия, как уже отмечалось, являются ограничения, установленные законодательством Украины. Например, требования на получение специального разрешения на использование ввозимых товаров, продление тестирования и т.п.

Под ограничениями географического региона, в котором товары могут быть перепроданы, подразумеваются территориальные ограничения по реализации товара, которые вводятся иностранным продавцом. Например, продавец имеет на Украине условно разделенной им на регионы, своих официальных представите-

лей в каждом из таких регионов. Представитель иностранной фирмы имеет право перепродавать ввозимый товар только на определенной ему иностранным продавцом территории. Ограничения прав покупателя такою рода не могут являться основанием для отказа от применения метода 1.

Под ограничениями, существенно не влияющими на цену товара, можно указать ограничения, характерные для коммерческой практики отраслей промышленности (сохранение режима секретности в отраслях электронной промышленности с целью непопущения промышленного шпионажа), отдельных товаров (фрукты, овощи, находящиеся под влиянием сезонных факторов). Определение степени «значимости» влияния ограничений прав покупателя на ввозимый товар на цену сделки, а значит, и на возможность использования метода 1 для таможенной оценки, в каждом конкретном случае рассматривается таможенным органом индивидуально.

2. Метод 1 не может быть применен в случае, если продажа и цена сделки зависят от соблюдения условий, количественное влияние которых на цену сделки не может быть учтено.

В качестве примеров условий такого рода можно указать следующие ситуации:

- цена на ввозимые товары зависит от предоставления покупателем продавцу определенных услуг (иностранный продавец продает украинскому покупателю товары на сумму 150 тысяч долларов США при условии, что покупатель обязуется оказывать ему определенные информационные услуги.

- продавец устанавливает цену на ввозимые товары при условии, что покупатель купит также и другие товары в определенных количествах (иностранный продавец продает телевизоры по цене 300 долларов США за единицу при условии, что украинский покупатель приобретет 5000 автомагнитол по цене 75 долларов за единицу).

Необходимо заметить, что существуют условия, которые имеют общепринятый характер и распространяются на всех участников внешнеэкономической дея-

тельности, то есть такие, которые не влияют на возможность применения метода 1. К подобного рода условиям относятся:

- условия поставки согласно «Инкотермс» в редакции 2000 г.;

- условия заключения сделок и осуществления поставок типа «покупка при условии подключения эксперта (наличие экспертного заключения)» и т.п.;

- покупка при условии поставки товара до конкретной даты;

- условия типа скидок на количество товара, на «верность» данному продавцу и т.п.;

- предоставление покупателем продавцу технических разработок или чертежей, изготовленных в стране покупателя;

- осуществление покупателем за свой счет (возможно даже по соглашению с продавцом) каких-либо действий, относящихся к сбыту покупателем импортируемых товаров, например, деятельность по рекламе, оплачиваемая покупателем;

- требование на проведение тестирования или испытания товаров;

- требование по обеспечению конфиденциальности информации и секретности определенных сведений в отношении ввозимых товаров.

Метод 1 не применим в тех случаях, когда данные, использованные декларантом, при заявлении таможенной стоимости не подтверждены документально либо не являются количественно определенными и достоверными. То есть цена сделки может быть признана таможенным органом, а значит, таможенная стоимость может быть определена по методу 1 только в том случае, если все ее составляющие подтверждены документально. Требования достоверности в данном случае означают, что, во-первых, таможенные органы должны иметь возможность проверки представленных декларантом документов (значит, они должны иметься в Украине), во-вторых, сведения, содержащиеся в предоставленных декларантом документах, не должны противоречить друг другу, в противном случае метод 1 применять нельзя.

3. Метод 1 не может быть применен также, если участники сделки являются взаимозависимыми лицами.

Под взаимозависимыми лицами понимаются лица, удовлетворяющие хотя бы одному из следующих признаков:

- один из участников сделки (физическое лицо) или должностное лицо одного из участников сделки является одновременно должностным лицом другого участника сделки;

- участники сделки являются совладельцами предприятия;

- участники сделки связаны трудовыми отношениями;

- один из участников сделки является владельцем вклада (пая) или обладателем акций с правом голоса в уставном капитале другого участника сделки, составляющих не менее 5% уставного капитала;

- оба участника сделки находятся под непосредственным либо косвенным контролем третьего лица;

- участники сделки совместно контролируют, непосредственно или косвенно, третье лицо;

- один из участников сделки находится под непосредственным или косвенным контролем другого участника сделки;

- участники сделки или их должностные лица являются родственниками.

Сведения о взаимозависимости продавца и покупателя, а также о наличии или отсутствии влияния этой зависимости на цену сделки указываются Декларантом.

Однако это не означает, что само по себе наличие такой взаимозависимости между участниками сделки автоматически является основанием для отказа от применения для таможенной оценки метода 1. Законом установлено, что метод 1 применять возможно, если взаимозависимость не повлияла на цену сделки.

Обязанность представить таможенному органу обоснованные доказательства того, что взаимозависимость контрагентов не повлияла на цену сделки, ложится на декларанта. Таможенный орган определяет достоверность и достаточность представленных доказательств. В качестве подтверждения данного факта должны быть представлены документы, доказывающие, что данный уровень цен характерен и для других сделок, заключенных между независимыми лицами, и соответ-

ствует уровню цен свободного, конкурентного рынка. В противном случае метод 1 неприменим.

Обоснованные сомнения в том, что назначенная зависимому покупателю цена очень низкая и, следовательно, подверглась влиянию взаимозависимости (даже если декларант пытается доказывать обратное), могут возникнуть, например, в следующих случаях:

- уровень установленных в договоре цен со всей очевидностью свидетельствует о том, что товар продан не независимому покупателю;

- в результате обстоятельств, сопутствующих сделке, выяснилилось, что калькуляция цены не соответствует принятым в этой отрасли промышленности нормам ведения бухгалтерского учета;

- разница между этой ценой и ценой, установленной для перепродажи товара, слишком большая;

- известны цены на идентичный или однородный товар, проданный независимому покупателю, которые значительно отличаются от этой цены.

Метод по цене сделки с идентичными товарами (метод 2). Если условия применения метода 1 не выполняются, для определения таможенной стоимости необходимо пользоваться альтернативной базой таможенной оценки, которую дает метод 2. Суть данного метода заключается в том, что таможенная стоимость ввозимых (оцениваемых) товаров определяется путем использования в качестве базы стоимости сделки с идентичными им товарами, таможенная стоимость которых была определена декларантом по методу 1 и принята таможенным органом.

Под идентичными понимаются товары, одинаковые во всех отношениях с оцениваемыми товарами, в том числе по следующим признакам:

- физические характеристики;

- качество;

- репутация на рынке;

- страна происхождения;

- производитель.

Незначительные различия во внешнем виде, как-то: размер, этикетки, цвет (в случае, если он не является существенным ценообразующим фактором) – не могут служить основанием для отказа в рассмотрении товаров как идентичных, если в остальном они удовлетворяют вышеуказанным требованиям.

Сравниваемые товары обязательно должны быть произведены в той же стране, что и оцениваемые товары, иначе они не могут рассматриваться как идентичные

Товары, произведенные различными лицами в одной и той же страна могут рассматриваться как идентичные только тогда, когда у декларанта и таможенного органа нет сведений об идентичных товарах, произведенных лицом — изготовителем ввозимых товаров.

В случае, если при использовании метода 2 выявляется более одной цены сделки по идентичным товарам, удовлетворяющим всем требованиям, то в качестве основы для определения таможенной стоимости ввозимых товаров применяется самая низкая из них.

Цена сделки с идентичными товарами применяется в качестве основы для определения таможенной стоимости товаров если эти товары:

а) проданы для ввоза на территорию Украины;

б) ввезены одновременно или не ранее, чем за 90 дней до ввоза оцениваемых товаров;

в) ввезены на тех же коммерческих условиях, что и оцениваемые товары.

Если идентичные товары ввозились в ином количестве и (или) на других коммерческих условиях, то необходимо осуществлять соответствующую корректировку исходной цены сделки с идентичными товарами.

Необходимо отметить, что корректировки такого рода проводятся:

1) если однозначно установлено, что цена действительно зависит от коммерческих условий продажи и количества покупаемого товара;

2) при наличии подтверждения исходных данных соответствующими документами, содержащиеся в которых сведения должны быть достоверны, количественно определены и у таможенных органов должна иметься возможность их

проверки.

Под коммерческими условиями продажи в данном случае следует понимать цену товара на различных коммерческих уровнях, а именно:

- оптовая цена;

- розничная цена;

- цена конечного потребителя.

При оценке по методу 2 также необходимо обеспечить правильный учет всех дополнительных начислении к цене сделки, фактически уплаченной или подлежащей уплате. При необходимости, то есть если выявлены расхождения в структуре цены сделки сравниваемых товаров, необходимо провести соответствующую корректировку, например, на расходы по транспортировке товара, погрузке и разгрузке, страхованию и т.д.

Таким образом, корректировка альтернативной цены сделки может быть проведенадля компенсации различий в

- коммерческих условиях (коммерческом уровне);

- количестве продаваемого товара;

- транспортных, страховых и прочих расходах по доставке товара;

- способах приобретения товара (с использованием посредников или нет);

- других различий в составе и уровне дополнительных начислений к цене, фактически уплаченной или подлежащей уплате, и вычетам из нее).

Если цена сравниваемых товаров не зависит от указанных выше факторов, то корректировка не проводится.

Метод по цене сделки с однородными товарами (метод 3). Методы 2 и 3 базируются на одних и тех же принципах: в качестве базы для определения таможенной стоимости ввозимых (оцениваемых) товаров используется стоимость товаров по другой сделке. При этом обязательным условием является то, что таможенная стоимость сравниваемых товаров была определена по методу 1. Различия в данных методах состоят в понятии идентичных и однородных товаров.

Под однородными понимаются товары, которые, хотя и не являются одинаковыми во всех отношениях, имеют сходные характеристики и состоят из схожих

компонентов, что позволяет им выполнять те же функции, чго и оцениваемых товаров, и быть коммерчески взаимозаменимыми.

При определении однородности товаров учитываются следующие признаки:

- качество, наличие товарного знака и репутация товаров на рынке;

- страна происхождения;

- производитель.

Товары не считаются однородными или идентичными, если их проектирование, опытно-конструкторские работы над ними, художественное оформление и дизайн и другие подобные работы выполнены после ввоза в Украину.

Таким образом, при решении вопроса о том, могут ли товары рассматриваться как однородные, необходимо проанализировать следующие параметры

а) физические характеристики (размер, форму, уровень технических и других характеристик, методы изготовления);

б) материалы, из которых изготовлены товары (например фарфоровая или фаянсовая посуда, стеклянные или пластиковые линзы для очков, джинсовая или кожаная куртка);

в) функции и сфера применения (в частности, функции выполняемые данным товаром);

г) коммерческая взаимозаменяемость, т.е. принимает ли покупатель сравниваемый товар в качестве товара-субститута (заменителя) как с точки зрения его функционального назначения, так и коммерческих характеристик.

Однородными товарами являются газированные напитки «Пепси-кола» и «Кока-кола». В отношении прочих требований метод по цене сделки с однородными товарами аналогичен методу по цене сделки с идентичными товарами.

Методы 2 и 3 используются редко, так как 1) законом определены достаточно жесткие требования к их применению; 2) для правильного выбора сравниваемого товара и осуществления соответствующих корректировок от декларанта и сотрудника таможенного органа требуются специальные знания о самих товарах (товароведения) и характерных особенностях их продаж; 3) необходима постоянно обновляемая, обширная, достоверная, комплексная ценовая база.

В случае если таможенная стоимость не может быть определена методами 2 и 3, используются другие методы.

Метод на основе вычитания стоимости (метод 4). Таможенная оценка по методу 4 базируется на цене единицы товара, по которой оцениваемые товары (идентичные или однородные) продаются наибольшей партией на территории Украины не позднее 90 дней с даты ввоза оцениваемых товаров участнику сделки, не являющемуся взаимозависимым с продавцом лицом.

Для использования цены продажи на внутреннем рынке оцениваемых или идентичных, или однородных товаров в качестве основы для определения таможенной стоимости эта продажа должна отвечать следующим условиям:

- товары должны быть проданы в Украину в неизменном состоянии (в том же, в котором они были ввезены);

- ввезенные товары (идентичные, однородные) должны продаваться одновременно с ввозом оцениваемых товаров или во время, достаточно близкое ко времени их ввоза, но не позднее 90 дней с даты ввоза оцениваемых товаров;

- если отсутствуют случаи продажи оцениваемых, идентичных или однородных товаров в таком же состоянии, в каком они находились на момент ввоза, декларант может использовать цену единицы товара, прошедшего переработку, с соответствующей корректировкой на стоимость, добавленную в результате переработки. Однако метод 4 не может быть применен к товарам, прошедшим переработку, в том случае, если в результате обработки после ввоза товары потеряли свои свойства, а также если ввезенный товар после обработки не потерял свои качества, но составляет весьма незначительную часть конечного продукта (ввозятся автомагнитолы, которые устанавливаются на отечественные автомобили, хотя магнитолы после установки сохраняют свои потребительские качества, определять их таможенную стоимость на основе продажной цены готового автомобиля нельзя);

- украинским участником сделки не должны прямо или косвенно поставляться иностранному участнику сделки бесплатно пли по сниженной цене товары и

услуги, использованные для производства и продажи на вывоз в Украину импортируемых товаров;

- первый покупатель ввезенных товаров на внутреннем рынке Украины не должен быть связан с украинским участником внешнеэкономической сделки (импортером оцениваемых, идентичных или однородных товаров).

Определение таможенной стоимости на основе внутренней цены товара предусматривает выделение из последней тех элементов, которые характерны только для внутреннего рынка, то есть тех затрат, которые произведены после ввоза оцениваемых товаров на территорию Украины и не подлежащих включению в таможенную стоимость.

Из цены единицы товара вычитаются следующие компоненты:

а) расходы на выплату комиссионных вознаграждений, обычные надбавки на прибыль и общие расходы в связи с продажей в Украины ввозимых товаров того же класса и вида;

б) суммы ввозных таможенных пошлин, налогов, сборов и иных платежей, подлежащих уплате в Украине в связи с ввозом или продажей товаров;

в) обычные расходы, понесенные в Украине на транспортировку, страхование, погрузочные и разгрузочные работы.

Также из цены товара вычитается стоимость, добавленная в результате сборки или дальнейшей переработки, в случаях, если это необходимо.

При выборе продаж необходимо учитывать, что

- для метода 4 используются те же понятия идентичности и однородности товаров, которые определены в методах 2 и 3;

- под взаимозависимостью сторон (в отличие от ст. 19 Закона) понимается взаимозависимость между импортером и покупателем на внутреннем (украинском) рынке, однако, используются те же критерии взаимозависимости.

Понятие «продажа товаров в неизменном состоянии» означает, что операции производственного характера (включая сборку), дальнейшая обработка товаров и т.п. рассматриваются как операции, изменяющие состояние ввезенного товара. Не рассматриваются в качестве таковых разупаковка, простая переупаковка для

внутреннего рынка; естественные изменения (усушка товаров, для жидкостей — испарение) также рассматриваются как сохранение их в неизменном состоянии.

Одна из основных проблем применения метода 4 — выбор цены, по которой наибольшее агрегированное (совокупное) количество товара было продано после ввоза в страну внутренним покупателям первого коммерческого уровня, не связанным с импортером. Для определения такого количества следует суммировать данные по всем продажам товара по определенной цене. Наибольшее общее количество единиц товара, проданных по одной цене, и будет представлять наибольшее агрегированное количество единиц товара.

В том случае если окажется, что одинаковые партии товара были проданы по разным ценам за единицу, то в качестве основы для определение таможенной стоимости будет использована самая низкая из них.

Если продана не вся партия товара, а только ее часть, то решение о достаточности проданного количества для применения метода 4 должно приниматься индивидуально для каждого конкретного случая. Для дорогостоящего товара (оборудование) может быть достаточно продажи и двух-трех единиц, а для продажи, например, мелких запасных частей продажа 200—300 штук может быть, признана недостаточной.

Метод на основе сложения стоимости (метод 5). По методу 5 рассматриваются затраты на производство ввезенных товаров и на этой основе рассчитывается их стоимость. Для определения таможенной стоимости по данному методу необходима информация об издержках производства оцениваемых товаров, которую можно получить только за пределами Украины. Как правило, производитель оцениваемых товаров находится вне юрисдикции Украины, в связи с чем использование этого метода на практике ограничено теми случаями, в которых участники сделки являются взаимозависимыми лицами и производитель готов представить таможенному органу Украины необходимые данные об издержках производства. Эти данные должны основываться на информации, относящейся к производству оцениваемых товаров, и представляться либо производителем, либо от его имени. Информация должна базироваться на его коммерческих отчетах при

условии, что они соответствуют общепринятым нормам и принципам учета, применяемым в стране производителя.

В таможенную стоимость товара подлежат включению следующие компоненты.

а) Стоимость материалов и издержек, понесенных изготовителем при производстве оцениваемого товара.

Под материалами в данном случае понимаются:

- сырье и материалы;

- комплектующие изделия и детали;

- полуфабрикаты;

- затраты на доставку вышеуказанных компонентов от места получения до места производства.

В стоимость материалов не включаются внутренние налоги страны производства, если они подлежат возврату при экспорте готовой продукции.

Производственные издержки должны включать:

- все издержки, связанные с прямыми затратами труда на производство ввозимого товара (в том числе расходы на содержание вспомогательного персонала);

- все затраты на сборочные операции (при их использовании вместо процесса обработки);

- затраты на машинную обработку (станочные операции и т.п.), связанные с процессом производства ввозимого товара;

- косвенные расходы, такие, как ремонт и техническое обслуживание оборудования, эксплуатация зданий и сооружений и т.д.

В составе материалов и издержек также должны учитываться подлежащие включению в таможенную стоимость следующие элементы:

- расходы по упаковке, включая стоимость тары, упаковки, а также работ по упаковке;

- стоимость товаров и услуг, предоставленных бесплатно или по сниженной цене украинским участником сделки иностранному производителю в связи с экспортом оцениваемых товаров в Украину;

- инженерно-конструкторская проработка и другие подобные виды работ, если они произведены вне территории Украины.

б) Сумма прибыли и сумма общих затрат, характерных для продажи на вывоз в Украине товаров того же вида их производителями, в том числе расходов на транспортировку, погрузочно-разгрузочные работы, страхование и иные затраты до места ввоза на таможенную территорию Украины.

Общие затраты в данном случае представляют прямые и косвенные издержки производства и продажи товаров в Украине, которые не были перечислены в составе издержек, отмеченных выше (п. а).

Сумма прибыли и общих затрат также должна определяться на базе информации, предоставляемой производителем и быть определенной согласно общепринятым принципам бухгалтерского учета.

в) Прибыль, обычно получаемая экспортером в результате поставки в Украину таких товаров.

В качестве подтверждения таможенной стоимости, заявленной декларантом по методу 5, необходимо наличие соответствующего документального подтверждения всех перечисленных элементов. Если информация предоставлена производителем, она может быть подтверждена только в той стране, в которой он согласен на такое подтверждение. Это накладывает жесткое ограничение на использование метода сложения стоимости. Если таможенному органу представляются неподтвержденные данные, это должно рассматриваться как бездоказательные данные, не обязательно отражающие фактическое положение дел.

Все эти сложности делают применение метода 5 на практике чрезвычайно редким.

Резервный метод (метод 6). Возможны ситуации, когда в соответствии с установленными требованиями методы определения таможенной стоимости 1—5 применять нельзя.

Например:

- временный ввоз товаров;
- бартерные сделки, где невозможно применение метода 1;
- имеет место договор аренды или найма;
- ввоз товаров после ремонта или модификации;
- поставки уникальной продукции, произведений искусства;
- идентичные или однородные товары не ввозятся;
- товары не перепродаются в стране-импортере;
- изготовитель неизвестен либо отказывается предоставить данные об издержках производства, либо предоставленные им сведения не могут быть приняты таможенным органом.

В подобных случаях используется резервный метод — метод 6, т.е. таможенная стоимость оцениваемых товаров определяется с учетом мировой практики.

Мировая практика базируется прежде всего на Соглашении ГАТТ/ВТО по таможенной оценке товаров. Учитывая намечаемое присоединение Украины к ГАТТ/ВТО, необходимо использование норм и правил, отвечающих требованиям этой международной организации. В соответствии с вышеуказанным Соглашением оценка с помощью резервного метода должна соответствовать установленным законодательством методам, но при этом допустима определенная гибкость в их применении. При этом в рамках резервного метода должна соблюдаться установленная последовательность методов определения таможенной стоимости товаров.

В целом при использовании резервного метода допускается большая по сравнению с другими методами гибкость: в использовании информационных прайс-листов, прейскурантов цен и других ценовых справочников; в применении статистических данных об общепринятых уровнях комиссионных вознаграждений, скидок прибыли, тарифах на транспорт и т.п. (с учетом условий поставки оцениваемых товаров и иных факторов, влияющих на уровень цен).

При определении таможенной стоимости по методу 6 можно использовать и каталоги, содержащие подробное описание товаров, коммерческие предложения с

указанием цен по поставкам в Украину конкретных товаров, биржевые котировки.

Общим требованием по всем исходным ценовым данным используемым для определения таможенной стоимости по резервному методу, является их строгая адресность, то есть цена должна относиться к конкретному товару, который описан таким образом, что может быть однозначно идентифицирован (коммерческое наименование товара, его описание на ассортиментном уровне, сведения о фирме-изготовителе, материал, из которого изготовлен товар, технические параметры и прочие характеристики в зависимости от вида товара).

Обязательным условием при использовании метода 6 является также обеспечение максимально возможного подобия товаров (то есть при рассмотрении предполагаемых аналогов для сравнения стоимости товаров сначала подбираются идентичные товары, затем — однородные, а при их отсутствии — товары того же класса или вида).

В качестве основы для определения таможенной стоимости товара по Резервному методу не могут быть использованы:

а) цена товара на внутреннем рынке Украины;

б) цена товара, поставляемого из страны его вывоза в третьи страны;

в) цена на внутреннем рынке Украины на товары украинского происхождения;

г) произвольно установленная или достоверно не подтвержденная цена товара.

Таким образом, не допускается для целей таможенной оценки в рамках резервного метода использование усредненных данных по обобщенным группам товаров (одежда, духи, вино, автомобили, обувь и т.п.).

При применении резервного метода декларант может запросить у таможенного органа имеющуюся в ее распоряжении ценовую информацию по соответствующим товарам и использовать ее в расчетах при определении таможенной стоимости.

Определение таможенной стоимости вывозимых товаров.

Порядок определения таможенной стоимости товаров, вывозимых с таможенной территории Украины устанавливается Правительством Украины.

Таможенная стоимость определяется на основе цены сделки, то есть цены, фактически уплаченной или подлежащей уплате при продаже товаров на экспорт.

Аналогично таможенной стоимости ввозимых товаров, в таможенную стоимость товаров, вывозимых с таможенной территории Украины, включаются расходы, понесенные покупателем, но не включенные в фактически уплаченную или подлежащую уплате цену сделки. К их числу относятся:

а) комиссионные и брокерские вознаграждения;

б) стоимость контейнеров и/или другой тары, если в соответствии с ТН ВЭД она рассматривается как единое целое с вывозимыми товарами;

в) стоимость упаковки, включая стоимость упаковочных материалов и работ по упаковке;

г) соответствующая часть стоимости предоставленных покупателем продавцу бесплатно или по сниженной цене для производства или продажи на экспорт вывозимых товаров следующих товаров и услуг:

- сырье, материалы, детали, полуфабрикаты и другие комплектующие изделия, являющиеся составной частью вывозимых товаров;

- инструменты, штампы, формы и другие подобные предметы, использованные при производстве вывозимых товаров;

- вспомогательные материалы, израсходованные при производстве вывозимых товаров;

- инженерная проработка, опытно-конструкторские работы, дизайн, художественное оформление, эскизы и чертежи;

д) лицензионные и иные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности, которые покупатель прямо или косвенно должен осуществить в качестве условия покупки вывозимых товаров;

е) поступающая продавцу прямо или косвенно часть дохода от последующих перепродаж, передачи или использования покупателем товаров после их вывоза с таможенной территории Украины;

ж) налоги (за исключением таможенных платежей, уплачиваемых при заявлении таможенной стоимости), взимаемые на таможенной территории Украины, если в соответствии с налоговым законодательством или международнымы договорами Украины они не подлежат компенсации продавцу при вывозе товаров с таможенной территории Украины.

Если отсутствует факт сделки купли-продажи в отношении вывозимых товаров или невозможно использовать цену сделки купли-продажи в качестве основы для определения таможенной стоимости, то таможенная стоимость определяется:

- либо исходя из представленных декларантом данных бухгалтерского учета продавца-экспортера, отражающих его затраты на производство и реализацию вывозимого товара, и величины прибыли, получаемой экспортером при вывозе идентичных или однородных товаров с таможенной территории Украины;

- либо на основе бухгалтерских данных об оприходовании и списании с баланса вывозимых товаров.

В случае невозможности использования представленных декларантом обящггельных сведений, таможенная стоимость вывозимого товара определяется:

- либо на основе сведений о ценах на идентичные или однородные товары;

- либо исходя из калькуляции стоимости (себестоимости) вывозимых идентичных или однородных товаров, также с учетом расходов, перечисленных в подпунктах а—ж.

6.5 Таможенные платежи

Действующим законодательством определены следующие виды таможенных платежей:

1) плата за проведение таможенных процедур;

2) таможенная пошлина;

3) налог на экспорт и импорт.

Обложение таможенной пошлиной производится на основе Закона «О Едином таможенном тарифе».

Таможенные пошлины можно классифицировать по объекту обложения, характеру, происхождению, способу взимания, типам ставок.

В Украине применяются следующие виды пошлин **по объекту обложения:**

экспортные;

импортные;

транзитные.

Экспортными пошлинами облагаются товары, которые вывозятся за пределы таможенной территории государства. В большинстве развитых стран экспортных пошлин не существует. Они используются очень редко в основном развивающимися странами и отдельными странами с переходной экономикой и налагаются в основном на товары традиционного экспорта (кофе в Бразилии, какао в Гане, нефть в России).

Основными функциями экспортного тарифа в этих странах являются:

- фискальная - сбор средств в бюджет государства для финансирования расходных статей. В отдельных развивающихся странах за счет экспортного тарифа собирается до половины прибылей бюджета;
- балансировочная - применяется, как правило, в случае существования соответствующей разницы в уровне внутренних регулируемых цен и свободных цен мирового рынка на отдельные товары.

Применение экспортных пошлин в качестве метода изъятия части дохода экспортеров (полученного на разнице в ценах внутреннего и мирового рынка) оказалось неэффекгивным. В большинстве случаев оно приводило к сокращению контролируемого экспорта и автоматически вело к уменьшению доходов государственного бюджета от экспортных пошлин. Поэтому большинство стран перешло от обложения пошлинами экспортируемых товаров к обложению налогами доходов фирм-экспортеров, изымая таким образом сверхдоходы от экспорта (для этого используется обычная налоговая система).

Таможенная пошлина на импорт является одним из наиболее распространенных методов ограничения торговли и представляет собой государственный денежный сбор с ввозимых на таможенную территорию страны товаров. Таким образом, импортными пошлинами облагаются товары, которые ввозятся на территорию Украины.

Импортный таможенный тариф применяется в целях:

создания благоприятных условий для развития отечественного производства;

регулирования конкурентного влияния иностранных товаров на рынок Украины в целях развития равной и справедливой конкуренции;

формирования рациональной структуры потребительского рынка на основе сбалансированного предложения внутренних и внешних ресурсов;

увеличение доходной части Государственного бюджета Украины;

улучшения состояния платежного баланса государства;

содействия структурной перестройке национальной экономики Украины;

решения торгово-политических задач во взаимоотношениях Украины с иностранными государствами, их союзами и группами, в том числе при проведении переговоров о присоединении Украины к ГАТТ и вступлении ее во Всемирную торговую организацию.

Реализации указанных целей в определенной мере должна соответствовать структура таможенного тарифа, которую условно можно разделить на три уровня ставок пошлины, которые существуют в данное время. Каждый уровень должен соответствовать стадии обработки продукции - сырье, полуфабрикат и готовые изделия. Это распределение на уровни также в целом соответствует основам построения Гармонизированной системы описания и кодирования товаров (далее ГС) и Товарным номенклатурам (ТН ВЭД) многих стран мира.

Если рассматривать структуру по уровню ставок, то в качестве модели можно взять структуру, предельный уровень которой в данное время наиболее приспособлен к экономическим условиям и проблемам пост-СССР, в частности:

сырье и материалы - 0-5%;

полуфабрикаты и комплектующие изделия - 5-15%;

готовые изделия - 15-30%.

Импортный тариф в Украине строится на таких основных положениях таможенно-тарифной политики, как:

1) «эскалация таможенного тарифа» - это повышение ставок пошлины по мере степени обработки продукции;

2) «эффективный таможенный тариф» - это установление низких ставок для товаров, необходимых для развития производства с высокой долей вновь созданной стоимости;

3) наполнение доходной части Государственного бюджета за счет установления высоких ставок пошлин для товаров с малой эластичностью спроса;

4)согласно теореме симметрии Лернера импортная таможенная пошлина – это налог на экспорт, поскольку она повышает реальный курс национальной валюты и делает экспорт менее полезным;

5) осуществление структурной перестройки национальной экономики и ее развитие должны привести к рационализации тарифа и постепенному снижению ставок импортной пошлины по мере повышения конкурентоспособности внутреннего производства, что прежде всего отображается на возрастании его экспорта. Если экспорт товара увеличивается, то необходимо делать снижение ставок импортной пошлины на сырье и комплектующие, которые используются для его производства, а снижение ставок на конечную продукцию может быть обусловлено торгово-политическими соображениями.

Формирование действующего в определенный отрезок времени таможенного тарифа должно проводиться с учетом реального состояния экономики страны. Для этого необходимо учитывать следующие факторы: конкурентоспособности отечественной продукции, возможности внутреннего производства и сроков освоения продукции, степени дефицитности товара, уровень его производственной и социальной важности, сохранение и создание новых рабочих мест, возможности привлечения иностранных и стимулирования внутренних инвестиций и др. Периодичность корректировки действующих на определенный момент времени

ставок импортного тарифа определяется на базе динамики развития экономики страны.

Транзитные пошлины - это пошлины, которые накладываются на товары, перевозимые транзитом через территорию данной страны.

Они сдерживают товарные потоки, рассматриваются как крайне нежелательные, нарушающие нормальное функционирование международных связей, и сейчас практически не используются.

Таможенные пошлины **по способу начисления** можно разделить на:

адвалорные, которые начисляются в процентах к таможенной стоимости товаров, облагаемых пошлинами;

специфические, которые начисляются в установленном размере к единице измерения товара (веса, площади, объема и т.д.);

комбинированные, которые объединяют специфические и адвалорные пошлины.

Адвалорные пошлины аналогичны пропорциональному налогу на продажу, применяются наиболее часто. Они поддерживают одинаковый уровень защиты внутреннего рынка независимо от колебания цен на товар, изменяются лишь доходы бюджета.

Специфические пошлины обычно накладываются на стандартизирование товары. Уровень таможенной защиты с помощью специфических пошлин сильно зависит от колебания цен на товары. Когда импортные цены возрастает уровень защиты внутреннего рынка с помощью специфического тарифа падает. Но, с другой стороны, во время экономического спада и падения импортных цен специфический тариф увеличивает уровень защиты национальны, производителей.

По **характеру** своего **происхождения** таможенные пошлины делятся на:

автономные пошлины: вводятся постановлением государственной власти данной страны, независимо от каких-либо соглашений с другими государствами;

конвенционные пошлины: вырабатываются в процессе заключения соглашений или договора с другой страной и фиксируются в этом договоре. Не могут быть изменены в течение срока его действия.

Особые виды таможенных пошлин:

Специальная пошлина. Применяется для зашиты отечественных производителей от импортных конкурирующих товаров; для предотвращения недобросовестной конкуренции; в ответ на дискриминационные действия со стороны других государств. Ставка специальной пошлины устанавливается отдельно по каждому случаю.

Антидемпинговая пошлина. Согласно правилам ГАТТ/ВТО с целью защиты от демпинга государство-импортер может вводить антидемпинговые пошлины. Однако по правилам их введению должно предшествовать специальное расследование с целью установления самого факта демпинга.

Демпинг заключается в продвижении товаров на внешнем рынке за счет снижения экспортных цен ниже среднего уровня в принимающих странах. Фирмы могут осуществлять демпинг за счет собственных ресурсов с целью завоевания внешних рынков или за счет государственных субсидий.

Антидемпинговая пошлина применяется в случае обнаружения факта демпинга, т.е. импорта на территорию Украины товаров по цене, существенно ниже их конкурентной цены в стране-экспортере, если такой импорт наносит вред отечественным производителям аналогичных товаров; в случае экспорта с территории Украины товаров по цене значительно ниже цен других экспортеров подобных конкурирующих товаров, если это наносит вред общегосударственным интересам Украины.

Ставка антидемпинговой пошлины не может превышать разницы между конкурентной оптовой ценой объекта демпинга в стране экспортера и заявленной ценой при его ввозе на территорию Украины или разницы между ценой объекта демпинга с Украины и средней ценой украинского экспорта подобных товаров.

Компенсационная пошлина. Применяется в случае ввоза на территорию Украины товаров, при производстве или экспорте которых использовались субсидии, если подобный импорт причиняет вред отечественным производителям подобных товаров; в случае экспорта с территории Украины товаров, при производстве или экспорте которых использовалась субсидия, если экспорт противоречит государ-

ственным интересам Украины. Ставка компенсационной пошлины не может превышать выделенного размера субсидии.

Специальные, антидемпинговые и компенсационные пошлины вводятся после специального расследования, проводимого по заявке украинских или иностранных заинтересованных государственных органов.

Особые виды пошлин должны составлять основу механизма защиты внутреннего рынка. По своей сути указанные пошлины - это чрезвычайные тарифные меры. Создаваемые при этом защитные барьеры, несмотря на достаточно высокий размер, должны быть ограничены во времени.

Другой важный аспект особых видов пошлин - это «точечный характер» влияния. Они используются по отношению к импорту отдельных иностранных товаров и отдельных иностранных производителей, которые применяют демпинг либо субсидии при экспорте или производстве продукции, или при возрастающей угрозе для украинского рынка от массированного импорта товаров.

Особые виды пошлин могут применяться только после проведения расследования и получения объективных доказательств того, что именно неблагоприятное влияние иностранной конкуренции нанесло или безвозвратно угрожает нанести существенный убыток какой-нибудь отрасли украинской экономики. Эти обстоятельства усложняют процесс ввода и использования особых видов пошлин.

Существуют также сезонные пошлины - пошлины, устанавливаемые на отдельные товары на срок не больше четыре месяцев.

Сезонные пошлины в Украине начали применяться после принятия Закона Украины «О государственном регулировании импорта сельскохозяйственной продукции» с 1998 года. В данное время сезонные пошлины применяются в отношении некоторых видов сельскохозяйственной продукции и их действие распространяется на товары, импортируемые на таможенную территорию Украины.

Основные положения:

- относительно небольшая номенклатура товаров;
- вводятся ежегодно в двойном размере к размеру льготных ставок ввозной пошлины;

- срок действия - не менее 60, но не более 120 последовательных календарных дней на протяжении срока сбора и закладки на хранение аналогичной продукции украинского производства.

7 ТРАНСПОРТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

7.1 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, упаковка); оплату погрузки товара на перевозочные средства внутреннего перевозчика (водным, железнодорожным, автомобильным, воздушным и другими); 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.

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 “Incoterms”. Эти правила носят факультативный характер и применяется 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 понятии”. В настоящее время применяются “Incoterms” в редакции 2000 г.

“Incoterms” 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 “Incoterms” 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 3 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.

FCA. Свободно у перевозчика (...в поименованном месте). Продавец по этому условию свою обязанность поставить товары, очищенные для экспорта, 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.

Таблица 3. – 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 назначения)	Free On Bord (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 (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 Frotier (...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)	DEG
12	Поставлено без оплаты пошлины (...в поименованное место назначения)	Devilered Duty Unpaid (...named place of destination)	DDU
13	Поставлено с оплатой пошлины (...в поименованное место назначения)	Devilered Duty Paid (...named place of destination)	DDP

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 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 доставке товара к борту судна. Риск случайной гибели или повреждения товара переходит с продавца на покупателя в момент фактической поставки товара вдоль борта судна в обусловленном порту 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 ФОБ обязан зафрахтовать за свой счет судно и своевременно известить продавца о сроке и месте погрузки. Риск случайном гибели или повреждения товара переходит с продавца На покупателя и момент перехода товара через поручни судна в порту погрузки. В соответствии с этим усло-

вием 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 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 CPT.

CIF. 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 его за свой счет на борт судна в согласованный срок и вручить покупателю чистый бортовой коносамент. В обязанности продавца входит 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 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 м. б. применено только при морских перевозках.

CPT. 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 транспортны и 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.

CIP. Провозная плата и страхование оплачены до (...места назначения). Это условие применяется к любым видам перевозок. Продавец оплачивает стоимость перевозки до 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 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 указанием наименования пограничного пункта или места на границе. Этот термин обычно применяется, когда товары должны перевозиться железнодорожным транспортом, но может употребляться и для перевозок любым транспортом. Продавец обязан передать покупателю обычный транспортный документ (складской варрант, доковый варрант, 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. 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 него 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, соответствующие 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 коносаментами. Продавец несет все риски и расходы, попадающие 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 *(с оплатой пошлины).* 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 и 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 вылезти его с пристани. Товары должны быть очищены от импорта, вопрос об оплате таможенных пошлин решается включением в что условие оговорок: “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 месте назначения). Это условие применяется 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 место назначения). По этому условию продавец должен предоставить товары в распоряжение покупателя в месте назначения в стране импорта. Продавец несет все риски, расходы по доставке товаров в обусловленное место и в срок, установленный в договоре. Оплачивает пошлины, налоги и др. сборы, связанные с поставкой товаров в страну импорта, т. е. предоставляет 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 условий наибольшее распространение получили условия СИФ и ФОБ. В практике международной торговли “цена ФОБ” обычно понимается как экспортная цена товара, “цена СИФ” — как импортная.

Продажа товаров на условиях ФОБ и СИФ наиболее приемлема для продавца, гак как он в обоих случаях снимает с себя риск случайной гибели или повреждения товара на судне и получения коносамента, а иногда — и с момента принятия товара к погрузке в порту отправления. Продавец получает платёж 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 уплаченном фрахтовщику, а также путем использования зафрахтованного тоннажа для перевозки импортных грузов.

7.2 Виды транспортных перевозок

Морские перевозки

Морские суда классифицируются в зависимости от видов грузов, которые перевозятся, регулярности рейсов, форм договоров перевозки. Наибольший интерес составляет деление рынка морских перевозок на трамповое и линейное судоходство.

Трамповое судоходство. Трамповыми (англ, "tramp" - бродяга) называются судна, которые осуществляют нерегулярные рейсы, без четкого расписания, и направляются судовладельцами туда, где со стороны фрахтовщиков есть спрос на тоннаж. Трамповые суда перевозят в основном массовые грузы: лес, руду, уголь, зерно, нефтепродукты и другие грузы, перевезенные навалом или наливом. Большинство трамповых судов универсальные и могут при необходимости перевозить генеральные грузы - упакованные и неупакованные товарно-штучные грузы (оборудование, химикаты, аппаратуру, метизы, автомобили, трактора, вагоны, сель-

скохозяйственную технику). Таким образом, на этих судах под груз может быть предоставлено все судно или его часть, или определенные грузовые помещения.

Договор на перевозку грузов трамповыми судами составляется в виде чартера (charter, charter-party). Сторонами в чартерном договоре являются фрахтователь (грузоотправитель или его представитель) и фрахтовщик (перевозчик или его представитель). Основные пункты чартерного договора следующие:

* время и место заключения чартера;

* полное юридическое наименование сторон (преамбула чартера);

* название и описание судна;

* право замены первоначально указанного срока;

* род груза;

* место погрузки и разгрузка;

* условия погрузки и разгрузка, в том числе условия оплаты демереджа (demurrage) - денежного возмещения, которое уплачивается фрахтовщиком судовладельцу за простой судна под погрузочными роботами свыше установленного в чартере срока, и диспача (dispatch) - возмещения, которое выплачивается судовладельцем фрахтовщику за досрочное завершение грузовых работ и освобождение судна;

* порядок оплаты фрахта;

* срок представления судна, включая канцеллинг (cancelling) - конечный срок представления судна под погрузку, при несоблюдении которого фрахтовщик имеет право разорвать чартер;

* другие условия (ледовая оговорка, оговорка при обстоятельствах непреодолимой силы и т.п.).

Многовековая практика торгового мореплавания привела к созданию типовых договоров перевозки, которые называются проформами чартеров. На основе проформ чартеров, которые разрабатываются или перевозчиками, или специализированными организациями, составляются чартеры на перевозку конкретных грузов в определенных направлениях. В торговом мореплавании применяются такие виды фрахтования судна:

* фрахтование на один рейс (single voyage chartering), по которому судовладелец одним рейсом перевозит груз с одного или нескольких портов отправления в одних или несколько портов назначения;

* фрахтование на последовательные рейсы (consecutive voyages chartering) применяется при перевозках большого количества однородного груза в одном и том же направлении несколькими последовательными рейсами;

* фрахтование по генеральному контракту (general contract chartering), по которому судовладелец обязуется на протяжении конкретного периода перевезти определенное количество груза;

* фрахтование на условиях тайм-чартер (time charter) - это договор об аренде судна, когда все судно или его часть передается на конкретное время в распоряжение фрахтовщика для перевозки грузов в любых направлениях. Судовладелец обязан только содержать судно в исправном состоянии и оплачивать содержание экипажа. Фрахтователь берет на себя все другие затраты (топливо, портовые сборы) и платит арендную плату судовладельцу;

* фрахтование на условиях димайз-чартера (demise charter) - это договор об аренде судна, когда судовладелец передает его фрахтователю на обусловленный срок вместе с командой, члены которой становятся служащими нанимателя, который берет на себя все затраты относительно судна, в том числе зарплату экипажа и арендную плату судовладельцу;

* фрахтование на условиях бербоут-чартера (bareboat charter) - этот наем судна без экипажа; фрахтователь берет на себя все затраты относительно его использования и выплачивает арендную плату судовладельцу. Этот вид фрахтования судов широко применяется во время приобретения судов в рассрочку. В таком случае договор аренды является также и договором купли-продажи. После завершения расчетов фрахтователь становится собственником судна.

Денежная сумма, которая выплачивается фрахтователем фрахтовщику за перевозку груза трамповым судном, определяется размером фрахтовой ставки. Фрахтовые ставки определяются в зависимости от рыночной конъюнктуры и устанавливаются непосредственно судовладельцем. Общее представление о сред-

нем уровне фрахтовых ставок можно получить из таких англоязычных изданий,как "Lioyd-s List","Lioyd's Shipping Economist", "International Transport Journal".

Линейное судоходство - форма транспортных услуг, которая обеспечивает регулярные перевозки между установленными портами генеральных грузов по заранее объявленному расписанию. Сообщение по регулярным линиям поддерживается одним или несколькими судоходными компаниями.

Различают три типа линий:

* односторонние, которые обслуживаются одним судовладельцем;

* общие, которые обслуживаются несколькими транспортными компаниями на основе соглашений между ними или межправительственными соглашениями;

* конференциальные, организованные для перевозки грузов на океанских направлениях на основе соглашений конференций судновладельческих компаний.

В 1974 г. в рамках ООН был разработан Кодекс поведения линейных конференций. Согласно ему, конференцией признается группа, которая состоит из двух и более перевозчиков, которые предоставляют услуги относительно международных линейных перевозок грузов на определенном направлении и имеют договоренность про общие тарифные ставки, права и обязанности членов конференции и прочие условия.

Все члены линейной конференции пользуются едиными тарифами. Ставки в тарифах устанавливаются за единицу массы или объема груза. Во время расчета фрахта линейный перевозчик имеет право выбора относительно применения массовой или объемной ставки тарифа, исходя из принципа наибольшего фрахта для судна. Практически это означает, что перевозчик при калькуляции провозной цены устанавливает удельный погрузочный объем (объем груза делится на массу). Если удельный погрузочный объем больше единицы, к данному грузу применяется ставка за единицу объема, если меньший - плата взимается за единицу массы. В случае перевозки дорогих грузов перевозчик может взимать плату за фрахт, который исчисляется как процент от декларированной стоимости груза (обычно 3-5%).

К преимуществам линейного судоходства относят: регулярность, соблюдение сроков расписания, относительно стабильные цены, эксплуатация специализированного тоннажа, наличие широкой сети агентов. Тем не менее это требует значительных затрат и потому тарифы линейных перевозчиков высшие фрахтовых ставок при трамповых перевозках.

Линейные суда перевозят преимущественно мелкие партии грузов от большого числа отправителей большому числу получателей. Поэтому линейные компании принимают грузы для перевозки задолго до подхода судна. Они ранят их на своих складах, организовывают и оплачивают погрузка и разгрузка. Стоимость этих услуг включается в плату за транспортировку.

Основным документом в морских перевозках является коносамент (Bill Lading).

Коносамент - документ, который выдает судовладелец грузоотправителю в подтверждение принятия груза к перевозке морским путем. Кроме основного экземпляра, коносамент имеет еще два или три оригинала, на которых перевозчики или их агент ставят свои подписи и печать. Существуют также копии без права передачи, которые не подписываются и не имеют юридической силы.

Коносамент, в котором указано право собственности на товар, называется оригинальным коносаментом. Коносамент выполняет три основных функции: удостоверяет принятия судовладельцем (перевозчиком) груза к перевозке, является товарораспорядительным документом, свидетельствует о заключение договора перевозка груза морским путем, в соответствии с которым перевозчик обязуется доставить груз против представления документа.

Выполняя первую функцию, коносамент представляет собой расписку судовладельца или его уполномоченного, которая удостоверяет, что определенные товары в указанном количестве и в надлежащем состоянии загруженные на судно для перевозки к обусловленному месту назначения или что товары приняты под охрану судовладельца с целью перевозки. На коносаменте обязательно должна быть отметка судоходной компании "груз на борту", "груз погружен" или "груз принят к погрузке".

Вторая функция коносамента предоставляет право владельца оригинала распоряжаться грузом, что делает его товарораспорядительным документом. Это значит, что только лицо, указанное в коносаменте, или обладатель коносамента на предъявителя может требовать от судовладельца выдачи товара, указанного в коносаменте, и имеет право распоряжаться этим товаром. Чтобы продать товар, который находится в пути и представленный коносаментом, товарораспорядителю достаточно продать или передать свое права по коносаменту.

Третья функция коносамента состоит в том, что он являть единым доказательством наличия договора морской перевозки между грузоотправителем и судовладельцем. Эту функцию коносамент выполняет во время перевозок товаров на судах регулярных линий или при поставке грузов отдельными партиями, недостаточными по своим размерам для использования всего судна или его части. При перевозках трамповыми судами коносамент выполняет лишь первые две функции - служит распиской в получении груза и товарораспорядительным документом.

В коносаменте содержатся сведения о названии судна, его владельце, тоннаж судна, наименование портов погрузки и разгрузка, сумма фрахта с указанием, где ведется оплата фрахта - в порту погрузки или в порту назначения, количество выданных экземпляров коносамента. Он подписывается капитаном судна или пароходным агентом. На обороте линейного коносамента обычно печатаются условия договора перевозка. Полный комплект коносаментов составляют три копии и три оригинала. Один оригинал предъявляют к оплате в банк, другие выдаются перевозчику, отправителю и получателю, равно как и копии, которые отсылают также в порт отправления, порт назначения и таможню.

К коносаменту прилагают:

* манифест, который содержит описание коносаментов партий грузов для организации разгрузки;

* погрузочный ордер, который выдает отправитель капитану;

* штурманскую расписку, на основе которой выписывается коносамент;

* акт-извещение, являющийся основанием для предъявления претензий в случае, если груз пострадал при перевозке.

Коносаменты могут быть таких видов:

Коносамент на имя названного лица или грузополучателя. В таком случае только это лицо сможет получить товар в пункте прибытия товара после предъявления оригинала коносамента. В США этот вид коносамента называется прямым коносаментом.

Коносамент на предъявителя. Держатель этого коносамента считается юридическим собственником товара.

Ордерный коносамент. В этом случае предполагается, что грузоотправитель может передать свои права третьему лицу, индоссировав коносамент, то есть поставив на обороте свою подпись и печать. Такой коносамент применяется тогда, когда платеж происходит против предъявления документов банку. Такой коносамент может быть индоссирован последовательно несколькими лицами.

Прямой коносамент - то есть без перевалки.

Сквозной коносамент. Это означает, что на маршруте прохождения груза возможны перевалки. Они могут быть в первом порту разгрузки или перегрузки товара на другое судно, которое и доставит товар в конечный пункт назначения, или в порту, из которого ведется дальнейшее отправление груза сушей, или в пункте отправления груза в порт, из которого будет вестись погрузка. В сквозном коносаменте цена перевозки, первое и/или второе фрахтование оплачивается перевозчиком груза и счет выставляется на общую сумму. Тем не менее перевалка всегда связана с риском для собственника товара и потому целиком справедливо вспомнить здесь про "чистый коносамент". Этот термин означает, что груз был принятый перевозчиком без резервации, то есть в отличном внешнем состоянии.

Чтобы забрать груз из конечного пункта назначения, а также для индоссирования нужен только один оригинал, независимо от числа выданных оригиналов коносамента. Если индоссирован один из оригиналов коносамента, другие оригинал теряют юридическую силу .

В том случае, когда грузополучатель продает не всю партию товара по коносаменту, а только его часть, или когда партия товара продается одновременно нескольким покупателям он может разделить коносамент на несколько частей и

каждому покупателю выписать частичный коносамент, или деливери – ордер, по которому каждый клиент может получить соответствующую часть груза.

Контейнерные перевозки морем. В международной торговле в последнее время часто для перевозок генеральных грузов морем используются контейнеры.

Стандартный контейнер - это металлический ящик (из стали или алюминия) с двойной дверцей с одного конца. В него может быть помещен груз общего назначения и затем транспортирован. Большинство контейнерных перевозок осуществляется в контейнерах двух типов.

1. Двадцатифутовий контейнер вместительностью 30 $м^3$. Максимальная загрузка - 18 т.

2. Сорокафутовий контейнер вместительностью 60 $м^3$ с максимальной загрузкой на 30 т. Размеры могут слегка варьироваться в зависимости от производителя. Нужно всегда указывать точные параметры для крупногабаритных и специальных предметов перевозки.

Предоставление услуг относительно осуществления контейнерных перевозок требует специального оснащения и специального оборудования портов подъемными и разгрузочными установками. На сегодняшний день для перевозчика контейнерные перевозки являются экономичными - они значительно сокращают время погрузки и разгрузка судов. География контейнерных перевозок существенным образом расширяется.

Для грузоотправителя основное преимущество состоит в уменьшении риска потерь, кражи или порча груза благодаря более безопасной системе перевозок. Товары, которые легко складываются, могут доставляться в простой упаковке, которая дает возможность зекономить дважды: на несложной упаковке и транспортных затратах, которые зависят от массы груза и его габаритов. При неполном заполнении контейнера грузоотправитель часто пользуется услугами транспортно-экспедиционного агентства, которое может сформировать так называемый сборный контейнер, используя его для погрузки нескольких партий грузов от разных грузоотправителей.

При полной загрузке контейнера коносаменты выписываются непосредственно перевозчиками грузов. Если формируется сборный контейнер, то есть в контейнере перевозятся грузы от разных отправителей разным получателям, выписываются коносаменты на каждую индивидуальную партию товара и один сводный коносамент на весь контейнер, который выдается последнему присоединившемуся грузоотправителю.

Железнодорожные перевозки

Основным документом в перевозке товаров железной дорогой из страны в страну является железнодорожная накладная (Rail Way Bill). Она выполняет функции договора о перевозке; товарораспорядительного документа и подтверждение о принятие груза к перевозке. Этот документ не является оборотным. Груз отдается в распоряжение названного грузополучателя при предъявлении им документа, который удостоверяет его личность. Поскольку в мире есть несколько систем железнодорожного сообщения, которые отличаются одна от другого шириной колеи, габаритами локомотивов и вагонов, условиями перевозки и т.п., регулирование международных железнодорожных перевозок осуществляется несколькими независимыми друг от друга международными конвенциями, каждая из которых применяется конкретно к какой-то из систем и регламентирует форму железнодорожной накладной.

Европейские страны руководствуются Конвенцией о международных железнодорожных перевозках (КОТИФ), участниками которой являются большинство стран Европы, а также ряд стран Азии и Северной Африки. КОТИФ содержит условия перевозки грузов. В частности, устанавливает, что ставки перевозных платежей определяются национальными и международными тарифами. Предусмотрены предельные сроки доставки грузов. Так, по правилам КОТИФ, общие сроки доставки грузов составляют для грузов большой скорости 400 км, а для грузов малой скорости - 300 км в сутки. Вместе с тем, за железными дорогами сохраняется право устанавливать для отдельных сообщений специальные сроки доставки, а также дополнительные сроки при возникновении существенных осложнений в перевозках и других особых обстоятельств.

Хотя СССР не был участником КОТИФ, тем не менее ее положения, служебные инструкции и другие нормативные документы использовались и продолжают применяться при перевозках наших внешнеторговых грузов в страны Западной Европы и из этих стран в Украину.

Между социалистическими странами Европы и Азии была заключена многосторонняя транспортная конвенция - Соглашение о международном грузовом соединении (СМГС). В СМГС определяются сроки доставки грузов, устанавливаются провозные платежи на дорогах стран отправления и назначения по ставкам внутренних тарифов, а во время следования дорогами транзита - по транзитным тарифам. Ответственность железных дорог за несохранность груза наступает в случае наличия вины перевозчика, которую часто должен доказать владелец груза. В отличие от КОТИФ, максимум ответственности в СМГС не установлен и возмещение выплачивается перевозчиком в пределах настоящей стоимости груза, указанной в счете поставщика, или объявленной его ценности. Повреждения и несохранность груза должны быть подтверждены коммерческим актом. В случае просрочки доставки железная дорога платит штраф, который составляет определенный процент от провозной платы.

Заключение договора международных перевозок грузов в соответствии с положениями СМГС оформляется накладной соответствующей формы. Форма железнодорожной накладной по СМГС отличается от аналогичного документа по КОТИФ. Поэтому при оформлении перевозки из СНГ, когда часть пути будет проходить через европейские страны, накладная СМГС оформляется к пограничной станции железной дороги страны, сопредельной с СНГ, где накладная СМГС будет переоформлена в накладную КОТИФ. Такая же процедура ведется на пограничных станциях и при отправке товаров в страны СНГ. При международных перевозках расчетной валютой тарифов является швейцарский франк. Кроме накладной, с грузом отправляют соответствующие товарораспорядительные документы.

Автомобильные перевозки

Основным документом в автомобильных перевозках является товаротранспортная накладная (Road Way Bill), выполняющая функции: договора перевозки; товарораспорядительного документа; расписки перевозчика. Содержание сведений, которые указываются в накладной, определяется Конвенцией о договоре международной перевозки грузов автомобильным транспортом (КДПГ) от 1956 г., участником которой был СССР.

Накладная составляется отправителем в четырех экземплярах (два - для перевозчика и по одному - для продавца и покупателя), подписывается отправителем и перевозчиком. По прибытии груза для разгрузки к покупателю последний должен указать время прибытия автомобиля под разгрузку и отбытие из разгрузки, подписать накладную и поставить свою печать.

Автотранспортом могут осуществляться сборные перевозки от разных грузоотправителей разных товаров или партий товаров. Если груз может быть загружен на несколько транспортных средств или нужно перевезти разные грузы или партии грузов, составляется столько накладных, сколько транспортных средств используется или сколько грузов или партий грузов перевозится.

Автомобильные тарифы устанавливаются в расчете за перевозку одной тонны груза в зависимости от расстояния и могут предусматривать определенные надбавки, скидки и штрафы с установленной суммы.

Кроме автотранспортной накладной, с грузом отправляют товарораспорядительные документы: упаковочное письмо, отгрузочные спецификации, сертификаты качества и другие документы, необходимые для ввоза товара в страну покупателя и пересечения транзитных стран.

Воздушные перевозки

Основным документом в авиаперевозках является авианакладная (AirWayBill), которая выполняет функции договора воздушной перевозки; товарораспорядительного документа; расписки Аэрофлота в принятии груза к перевозке; таможенной декларации. Авианакладная заполняется отправителем во время сдачи груза и вручается получателю. Она состоит из трех оригиналов и девяти копий. Первый экземпляр оригинала с пометкой "для перевозчика" подписывает-

ся отправителем и вручается перевозчику. Второй экземпляр с пометкой "для получателя", подписывается отправителем и перевозчиком и вручается получателю. Третий оригинал с пометкой "для отправителя" подписывается перевозчиком и возвращается отправителю. Копии вручаются отправителю, получателю, перевозчику, в аэропорты отправления и назначение и таможню.

Для авиаперевозки авианакладная - такой же документ, что и коносамент при морских перевозках. Тем не менее есть существенные различия. Авианакладная не является оборотным документом, ее нельзя индоссировать (передать другому лицу с помощью передающей подписи), она не может быть документом, который удостоверяет право собственности на груз как таковой. У авианакладной нет оригинала, переданного грузополучателю для наделения его правом владения товаром. Груз отдается в распоряжение названного грузополучателя после предъявления им документов, которые удостоверяют его личность, подписанной квитанции и уплаты необходимых сборов.

Когда воздушным путем отправляются грузы разных отправителей, то главный грузоотправитель выписывает своему агенту в конечном пункте прибытия не обычную накладную, а сводную - с указанием на каждую отдельную партию товара. По прибытии груза агент передает его отдельными партиями в распоряжение грузополучателей, указанных в сводной авианакладной. Как и в коносаменте, в авианакладной может быть детальная информация о грузополучателе и о перевезенном товаре.

Плата за авиафрахт обычно исчисляется по массе в килограммах, при этом масса округлюється на полкилограмма в большую сторону. Когда соотношение веса и объема груза превышает 6 (для Великобритании - 5), тогда плата взимается исходя из объема груза.

Кроме авианакладной, с товаром отправляют необходимые товарораспорядительные документы.

7.3 Факторы, влияющие на выбор способа транспортировки

Планируя отправление грузов и выбор вида транспорта, необходимо учитывать ряд обстоятельств.

ВИД ГРУЗА. В некоторых случаях возможность выбора отсутствует. Грузы, которые быстро портятся, перевозятся авиатранспортом. Вместе с тем авиаперевозки недопустимые для легковоспламеняющихся, взрывоопасных грузов. Основную часть международных морских перевозок составляют перевозки массовых наливных и навалочних грузов: сырой нефти и нефтепродуктов, железной руды, каменного угля, зерна. Среди других грузов морской торговли выделяются так называемые генеральные грузы, то есть готовая промышленная продукция, полуфабрикаты, продовольствие.

РАССТОЯНИЕ И МАРШРУТ ПЕРЕВОЗКИ. Место отправки груза в конечный пункт перевозки является также определяющим при выборе вида транспорта. Во внутриконтинентальных перевозках используются железнодорожный, автомобильный авиационный транспорт. Решающими при выборе одного из них, кроме вида груза, следующие условия.

ФАКТОР ВРЕМЕНИ. Очевидно, что самый быстрый способ доставлки грузов - авиатранспорт. Тем не менее он дорогостоящий и потому применяется только в экстренных случаях, когда необходимо доставить груз как можно быстрее. В других случаях разрабатывают хорошо спланированные программы поставок, ориентируясь на планы перевозок транспортных компаний, во избежание дорогостоящих поспешных перевозок. Товары желательо закупать в тех странах, из которых их удобнее доставлять.

СТОИМОСТЬ ПЕРЕВОЗКИ. Не существует каких-то конкретных правил, которые разрешают определить точный процент стоимости транспортных затрат относительно стоимости товара. Здравый смысл подсказывает, что это должен быть небольшой процент, за исключением тех случаев, когда выбор отсутствует и можно использовать лишь один доступный путь - воздушный или сухопутный. В этом случае воздушные перевозки автоматически приравниваются к сухопутным перевозкам. Небольшие и средние по объему партии груза можно доставлять и воздухом, и сушей приблизительно, по одинаковой цене.

БЕЗОПАСНОСТЬ ТРАНСПОРТИРОВКИ. Хрупкое и дорогостоящее оборудование лучше всего перевозить авиатранспортом, даже если поставка данного груза не срочная. Товары, для которых степень риска кражи высока (запчасти автомобилей конторское автоматизированное и обычное оборудование, фармацевтические товары и медикаменты и т.п.), доставляются, как правило, традиционным способом - морем, в основном в контейнерах, хотя стоит это немного дороже. Надо помнить что выплата страхового возмещения грузополучателю является лишь финансовой компенсацией и никогда не возместит ему тех неудобств, которые способная создать партия груза, которая прибыла в плохом состоянии.

7.4 Страхование грузов при международных первозках

Транспортное страхование во внешнеэкономической деятельности обеспечивает компенсацию убытков, возникающих в процессе перемещения грузов вследствие их гибели, уничтожения или повреждения в результате обстоятельств, не зависящих от владельца имущества.

Страхование грузов дает участникам договоров купли-продажи не только прямую выгоду в виде защиты интересов их владельцев, но также и ряд косвенных преимуществ:

позволяет компаниям, понесшим убытки, продолжать свою деятельность (производить товары, предоставлять услуги, реализовывать внешнеторговые контракты), что в значительной степени способствует созданию стабильного делового климата;

в определенной степени обеспечивает безопасность торговых сделок, так как позволяет предпринимателям перевести на страховую компанию риски при транспортировке, которые они не могут контролировать;

плата за страхование высвобождает денежные средства, содержащиеся в целевом резерве компании для финансирования расходов по предупреждению и ликвидации убытков.

Кроме страхования возможным путем возмещения возникающих во время доставки грузов убытков является получение компенсации с виновной стороны, кото-

рой при транспортировке могут оказаться компания-перевозчик, экспедитор/оператор либо фирма, осуществляющая операции с грузом в пунктах его перевалки с одного вида транспорта на другой.

Однако взаимоотношения сторон по договору перевозки экспортно- импортных грузов строятся на основе международных конвенций и соглашений, которые, как правило, предусматривают ограниченную ответственность виновной стороны, т. е. материальное возмещение убытков не всегда покрывает реальный ущерб, нанесенный грузу. Так, например, в соответствии с Конвенцией ООН о морской перевозке грузов (в ред. от 1 ноября 1992 г.) ответственность перевозчика за ущерб, являющийся результатом утраты или повреждения груза, устанавливается в сумме, эквивалентной 835 единицам СДР *(SDR)** за 1 кг веса брутто утраченного или поврежденного груза в зависимости от того, какая сумма выше. (СДР *(SDR)* – специальные права заимствования). Правда, в определенных случаях Конвенция предусматривает возможность увеличения этих пределов по соглашению между перевозчиком и грузовладельцем, но отправители груза практически не пользуются этим правом.

В некоторых ситуациях перевозчик в силу причин непреодолимой силы вообще освобождается от ответственности (форс-мажорные обстоятельства).

При этом страхование груза и ответственность перевозчика отнюдь не исключают друг друга. Владелец груза, отправитель, получатель не лишаются права на предъявление претензий к перевозчику и на их удовлетворение, так как при любом страховании часть ответственности по рискам все-таки остается на грузовладельце и подлежит возмещению перевозчиком, если убыток произошел по его вине.

Транспортное страхование во внешнеэкономической деятельности подразделяется на страхование "каско" *(hull insurance),* страхование "карго" *(cargo insurance)* и страхование ответственности перевозчика, экспедитора/оператора за груз перед его владельцем *(liability insurance).* Термин "каско" применяется при страховании подвижного состава транспорта (судов, автомобилей, железнодорожных вагонов, самолетов, контейнеров и т. д.), участвующего в международных пере-

возках. Этот вид страхования осуществляет непосредственно владелец транспортных средств.

Стороны по внешнеторговому контракту не имеют отношения к страхованию "каско", за исключением случаев, когда транспортировка осуществляется их собственными транспортными средствами, например, при поставке товара на условиях "с завода" покупатель вывозит товар со склада продавца на принадлежащих ему автомобилях, которые он может застраховать по системе "каско".

Страхование ответственности предусматривает, что страховщик берет на себя обязательство возместить застрахованной компании суммы, подлежащие выплате ей третьим лицам за причиненный ущерб. Страхование этого вида покрывает только юридическую ответственность компании и обычно в пределах обусловленных лимитов.

Страхование "карго" — это защита от различных убытков, связанных с транспортировкой груза, являющегося предметом купли-продажи по внешнеторговому договору. При ущербе в результате гибели, повреждения и иного неблагоприятного воздействия на застрахованное имущество он компенсируется в виде определенной суммы, называемой *страховым возмещением (insurance indemnity).* Данный вид страхования может быть осуществлен участниками контракта или по их поручению.

Сторона, которая страхует определенный имущественный интерес, называется *страхователем (insured).*

Страховщик (insurer, underwriter) — это юридическое лицо, принимающее на себя обязательство возместить убытки, возникшие в процессе транспортировки, при наступлении событий, от которых осуществлялось страхование *(страховой случай, страховой риск).*

За свою работу страховщик получает определенное вознаграждение — *страховую премию (insurance premium),* которая оплачивается страхователем всегда независимо от того, имел ли место страховой случай и понес ли страхователь действительные убытки, связанные с грузом.

Термин *риск (risk)* в страховании имеет несколько значений. Прежде всего имеется в виду случайность, событие, которое может, но не обязательно должно произойти, находясь вне контроля страхователя. Под риском также может подразумеваться чья-либо ответственность, например, формулировка "на риске страховщика" означает "на его ответственности". Далее, риск может означать определенный вид ответственности страховщика: риск полной или частичной гибели товара, риск кражи и т. д. И наконец, под риском может пониматься имущество, которое страхуется.

Объектами страхования "карго" в ВЭД могут быть:

интересы, связанные с владением, пользованием и распоряжением грузами, и убытки, возникающие вследствие утраты, недостачи или повреждения товара;

транспортные и другие платежи, связанные с доставкой этого товара;

ожидаемая прибыль.

Действительная стоимость товара как объекта страхования называется *страховой стоимостью (insurance value).* При этом, как правило, подразумевается фактическая стоимость груза в месте его нахождения в момент заключения договора страхования, которая подтверждается инвойсами, оформленными в соответствии с требованиями внешнеторгового контракта. Конкретный порядок исчисления размера страховой стоимости имеет свои особенности в различных странах и основан на действующем законодательстве и сложившейся практике.

От страховой стоимости отличается *страховая сумма (sum insured),* т. е. объявляемая при заключении договора страхования сумма, которая по общему порядку является пределом ответственности страховой компании, за некоторыми небольшими исключениями. Страховая сумма, указываемая в договоре страхования, может быть меньше страховой стоимости. В этом случае осуществляется страхование риска на неполную стоимость или *частичное страхование (partial insurance).* При таком варианте убытки возмещаются в соответствии с практикой страхового дела пропорционально отношению суммы к стоимости, т. е. часть возможного ущерба остается на собственном риске владельца товара. Однако до-

говором между страхователем и страховщиком может быть предусмотрен более высокий размер страхового возмещения, но не выше страховой стоимости.

Если страховая сумма превышает стоимость, договор страхования считается недействительным в отношении этой разницы. Завышение, сделанное владельцем товара умышленно, может служить основанием для страховой компании требовать признания договора недействительным.

Страховая сумма, указанная в договоре страхования, считается согласованной между сторонами договора страхования и не может оспариваться впоследствии. Это положение относится как к случаям ее определения на основании заявления лица, которое страхует, так и при оценке ее страховой компанией своими силами. Исключение сделано для ситуации, когда страховщик был умышленно введен в заблуждение относительно страховой стоимости груза и, считая представленные сведения достоверными, не произвел его осмотра. При таких обстоятельствах договор может быть признан недействительным.

Под *транспортными расходами* как самостоятельным объектом страхования понимаются затраты непосредственно на доставку груза вплоть до его принятия получателем, а также другие платежи, связанные с перемещением груза, включая экспедиторскую и другие виды комиссий. Страхованию и возмещению подлежат только платежи, находящиеся на "риске", т. е. суммы, уплачиваемые перевозчику в пункте отправления и не подлежащие возврату независимо от того, будет ли товар доставлен по назначению или утрачен в пути следования. Пометка о совершенных в виде предоплаты транспортных платежах должна быть сделана в соответствующих документах — коносаментах, авиа-, авто- и железнодорожных накладных международного образца.

Под ожидаемой прибылью *(anticipated profit)* понимается риск неполучения доходов, связанных с застрахованным товаром.

В торговых сделках груз считается застрахованным в сумме, заявленной владельцем, но не выше его стоимости, указанной в счете поставщика, с включением расходов по доставке и ожидаемой прибыли, если между сторонами не согласовано иное.

Страховое законодательство, как правило, не ограничивает перечень объектов имущественного страхования, из чего следует, что стороны по договору страхования сами имеют возможность определить предмет страхования в зависимости от соглашения между продавцом и покупателем и конкретных условий внешнеторгового контракта, который подлежит защите.

Страхование одного и того же объекта у двух или нескольких страховщиков на суммы, превышающие в целом страховую стоимость, относится к *двойному страхованию (double insurance).* Возможность получить возмещение от каждого из страховщиков означает необоснованное обогащение лица, получающего страховое возмещение. Поэтому установлено, что все страховщики по такому страхованию отвечают лишь в пределах страховой стоимости груза, причем каждый из них отвечает пропорционально отношению страховой суммы по заключенному им договору страхования к общей сумме всех заключенных договоров по данному грузу.

В данном случае речь идет о заключении двух или нескольких договоров страхования в отношении одного и того же интереса одного выгодоприобретателя. Однако страховые интересы различных лиц могут существенно различаться. Один и тот же груз может быть, например, застрахован грузовладельцем (для охраны права собственности), перевозчиком (для охраны залогового права на груз в обеспечение причитающихся ему платежей), банком (для охраны своих прав, вытекающих из заемных правоотношений) и т. д. Такие случаи под действие данного определения не подпадают.

Кроме того, под двойным страхованием подразумеваются договоры, заключенные в целях охраны одного и того же страхового интереса от одних и тех же опасностей (страховых рисков). От различных же опасностей груз и связанные с ним интересы могут быть застрахованы в полной стоимости несколько раз. Так, например, можно одновременно со страхованием груза на одном из основных вариантов условий, предлагаемых Правилами страховщика, застраховать его в полной стоимости также от военного риска.

От двойного страхования следует отличать сострахование.

Сострахование (co-insurance) — страхование, при котором двое и более страховщиков участвуют определенными долями в страховании одного и того же объекта на случай наступления одного и того же события (страхового случая). Такое страхование является способом разделения риска между страховыми компаниями путем отнесения на каждую из них заранее обусловленной доли возможных убытков и причитающейся страховой премии.

Возможность сострахования заранее оговаривается сторонами при заключении договора страхования и осуществляется по требованию либо с согласия страхователя, который вправе указать страховщиков и долю участия каждого из них в риске.

Сострахование осуществляется страховыми компаниями на условиях солидарной ответственности перед страхователем.

В процессе страхования экспортно-импортных грузов и связанных с ним интересов участвуют не только страхователь и страховщик, но и *выгодоприобретатель, бенефициар (beneficiary),* т. е. лицо, которое имеет право на получение возмещения всего убытка или его части.

Надо отметить, что при страховании внешнеторгового товара страхователь и бенефициар не всегда совпадают. Дело в том, что необходимым элементом правоотношений, возникающих по договору страхования, является *страховой интерес (insurable interest),* для наличия которого нужно, чтобы претендент на получение возмещения ущерба имел какие-либо права в отношении застрахованного имущества или нес связанные с ним обязанности. При реализации торговой сделки таким лицом может быть не только собственник имущества, но и его наниматель, комиссионер и т. д., которым передан товар.

Страховой интерес в грузе признается также за теми, кто имеет залоговое право на него в пределах суммы требования, обеспеченного залогом, например за банком, выдавшим ссуду под залог груза, перевозчиком, когда он в предусмотренном порядке осуществляет залоговое право на груз в обеспечение получения провозных платежей, подлежащих взысканию в пункте назначения и т. д.

Таким образом, страховой интерес при исполнении внешнеторговой сделки могут иметь несколько лиц одновременно и каждое из них является бенефициаром в пределах своей материальной заинтересованности. Причем такой интерес может быть приобретен кем-либо лишь к моменту возникновения убытка, хотя он мог и не иметь места в момент заключения договора страхования.

Создание действительной зашиты интересов предпринимателей при повреждении груза, являющегося предметом торговой сделки, в значительной степени зависит от маркетинга рынка страховых услуг и правильного выбора страховой компании, надежность которой может определяться несколькими показателями:

— наличием регистрационных документов и лицензии на те виды деятельности, по которым предполагается провести страхование;

— продолжительностью работы на рынке и динамикой развития компании;

— размерами собственных средств страховщика;

— структурой страхового портфеля или совокупностью принятых страховщиком обязательств за определенный период. Портфель обязательно должен быть сбалансированным, т. е. иметь различные формы риска, которые соответствующим образом уравновешивали бы друг друга и не могли бы одновременно проявить себя;

— анализом финансовой ответственности и соответствующими показателями (рентабельность, платежеспособность или структура капитала, ликвидность).

Страховщики могут осуществлять свою деятельность через страховых агентов и брокеров.

Страховые агенты — физические или юридические лица, действующие от имени страховщика и по его поручению в соответствии с предоставленными полномочиями.

Страховые брокеры — юридические или физические лица, зарегистрированные в установленном порядке в качестве предпринимателей, осуществляющие посредническую деятельность по страхованию от своего имени на основании поручений страхователя или страховщика. Брокер не несет юридической ответственности перед страховщиком, в то же время он не должен гарантировать платежеспособность

страховой компании страхователю и не отвечает за оплату убытков и возврат премии. Если брокер допустил небрежность при выполнении своих обязанностей, в результате которой нанесен ущерб страхователю, последний имеет право потребовать от брокера возмещения ущерба.

Риск выплаты страхового возмещения, принятый на себя страховщиком по договору страхования, может быть им застрахован полностью или частично у другого страховщика (страховщиков) по заключенному с последним договору перестрахования.

Главной целью *перестрахования (reinsurance of cargo)* является создание сбалансированного страхового портфеля и обеспечение финансовой устойчивости деятельности самой страховой компании. В договоре перестрахования устанавливаются условия и способ передачи рисков, доля участия других страховщиков в совокупном риске, размер причитающейся каждому страховой премии. Оригинальный страховшик по такому договору ставится в положение страхователя и является носителем соответствующих прав и обязанностей.

При этом оригинальный страховшик не обязан извещать своего страхователя о заключенных им договорах перестрахования. По такому договору стороны обязаны только друг перед другом: перестраховщик не несет никакой ответственности перед оригинальным страхователем, поскольку тот не является ни стороной в договоре перестрахования, ни выгодоприобретателем по этому договору. Ответственным лицом перед оригинальным страхователем остается страховщик по основному договору. Тем не менее страхователь груза, как правило, интересуется, с какой компанией по вопросам перестрахования работает его страховщик, так как это в значительной степени защищает и его интересы по оригинальному договору страхования.

8 ИНВЕСТИЦИИ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

8.1 Інвестиції та інвестеційна діяльність

Законом України "Про інвестиційну діяльність" від 18 вересня 1991 року визначено такі поняття:

1 Інвестиції - всі види майнових і інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект. До таких цінностей відносяться:

- кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери, рухоме і нерухоме майно;
- майнові права, пов'язані з авторським правом, досвідом та іншими видами інтелектуальних цінностей;
- сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок і виробничого досвіду, необхідного для організації того або іншого виду виробництва, але незапатентованого ("ноу-хау");
- права користування землею, водою, ресурсами, будівлями, спорудами, устаткуванням, а також інші майнові права;
- інші цінності.

2 Інвестиційна діяльність - це сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій.

Інвестиційна діяльність може здійснюватися у формі:

- інвестування, здійснюваного громадянами, недержавними підприємствами, господарськими асоціаціями, об'єднаннями і товариствами, а також суспільними і релігійними організаціями, іншими юридичними особами, заснованими на колективній власності:
- державного інвестування;
- іноземного інвестування;
- спільного інвестування засобів і цінностей громадянами і юридичними особами України та іноземних держав.

Об'єктом інвестиційної діяльності може бути будь-яке майно, у тому числі основні фонди й оборотні кошти в усіх сферах народного господарства, цінні папери, цільові грошові внески, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права.

Суб'єктами інвестиційної діяльності (інвесторами й учасниками) можуть бути громадяни і юридичні особи України та іноземних держав, а також держави в особі урядів.

3 Інвестори - суб'єкти інвестиційної діяльності, що приймають рішення щодо вкладення власних, позикових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування.

Інвестори можуть виступати в ролі вкладників, кредиторів, покупців, а також виконувати функції будь-якого учасника інвестиційної діяльності. Права в усіх інвесторів, незалежно від форми власності, рівна, і розміщення інвестицій у будь-які об'єкти є їхнім невід'ємним правом, що охороняється законом.

4 Учасники інвестиційної діяльності - громадяни і юридичні особи України, інших держав, що забезпечують реалізацію інвестицій як виконавці замовлень або на підставі доручення інвестора.

Інвестор визначає цілі, напрямки й об’єми інвестицій і залучає для їхньої реалізації на договірній основі будь-яких учасників інвестиційної діяльності, у тому числі і шляхом організації конкурсів і торгів. Держава і посадові особи не мають права втручатися в договірні відносини учасників інвестиційної діяльності понад свою компетенцію.

5 Інвестиційний цикл - комплекс заходів від моменту ухвалення рішення про інвестування до завершальної стадії інвестиційного проекту, зокрема науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, прийняття інвестиційних рішень, планування і проектування, підготовка до будівництва, будівництво, вихід на проектні показники і режим окупності вкладень.

Ряд повторюваних інвестиційних циклів визначається як інвестиційний процес.

6 Інвестиційний процес — сфера економічної діяльності, що включає розробку інвестиційної стратегії відповідно до інвестиційного середовища, аналіз фінансово-інвестиційного ринку, формування і керування інвестиційним портфелем, оцінку ефективності інвестиційної діяльності.

7 Інвестиційна політика - частина економічної політики держави, що визначає обсяг, структуру і напрямок капіталовкладень, зростання основного капіталу (основних фондів) і їхнє відновлення на основі найважливіших досягнень науки і техніки.

8 Інвестиційне середовище - сукупність правових, економічних та інституціональних умов, що визначають правила функціонування різних типів цінних паперів на ринку, умови їхньої купівлі і продажу, тенденції динаміки цін, а також особливості руху капіталів і зміни щодо нерухомості.

Останнім часом в Україні значно збільшилось число активних учасників інвестиційного процесу. Проведення приватизації позначилося на різноманітті й ускладненні інвестиційного процесу, у першу чергу на його розсіювання, появі різних фінансових посередників.

9 Інвестиційним комплексом називається система підприємств і організацій, що виконують у виробництві функцію створення необхідних нерухомих основних фондів, достатніх для діяльності підприємств і організацій усіх галузей народного господарства. До складу інвестиційного комплексу входять:

- інвестори - вкладники капіталу;
- підрядні будівельні підприємства і фірми, незалежно від форм власності, субпідрядні спеціалізовані організації і будівельні кооперативи;
- проектні підприємства й архітектурні організації;
- промисловість будматеріалів, конструкцій і виробів;
- хімічна, металургійна, лісова, що деревообробна промисловість у частині, пов'язаній з постачанням предметів для інвестиційного комплексу;
- машинобудівні підприємства, продукція яких призначена для створення нерухомих основних фондів і для будівництва виробництва;
- агреговані виробничі управлінські структури;

- інвестиційні банки;
- ринкова інфраструктура інвестиційного комплексу;
- органи державного регулювання ринкових відносин в інвестиційному комплексі.

Для уточнення змісту категорії «інвестиції» розглянемо основні сутнісні характеристики інвестицій підприємства як об'єкта керування.

1 Інвестиції як об'єкт економічного керування. Предметна сутність інвестицій безпосередньо пов'язана з економічною сферою її прояву. Незважаючи на розглянуті раніше досить значимі термінологічні розходження, інвестиції трактуються всіма дослідниками як категорія економічна, хоча і пов'язана з технологічними, соціальними, природоохоронними та іншими аспектами їхнього здійснення. Іншими словами, категорія «инвестиції» входить у понятєво-категоріальний апарат, пов'язаний зі сферою економічних відносин, економічної діяльності. Відповідно, виступаючи носієм переважно економічних характеристик і економічних інтересів, інвестиції є суб'єктом економічного керування як на мікро-, так і на макрорівні будь-яких економічних систем.

2 Інвестиції як найбільш активна форма залучення накопиченого капіталу в економічний процес. У теорії інвестицій їхній зв'язок з накопиченим капіталом (заощадженнями) посідає центральне місце. Це визначається сутнісною природою капіталу як економічного ресурсу, призначеного для інвестування. Термін «капіталіст» у першу чергу характеризує індивідуума, що інвестує свій капітал, а не що тільки накопичив визначений його запас. Тільки шляхом інвестування капітал як накопичена цінність втягується в економічний процес.

Однак не весь накопичений підприємством запас капіталу використовується винятково в інвестиційних цілях. Частина грошового або іншого капіталу в силу вимог ліквідності являє собою форму страхового резерву, що забезпечує ритмічність господарської діяльності, платоспроможність тощо, зберігаючи пасивну форму. Інвестиції ж, на противагу цьому, варто розглядати як найбільш активну форму використання накопиченого капіталу.

Рівень споживання накопиченого капіталу як інвестиційного ресурсу, що втягується в реальний виробничий процес підприємства, має мінімальні економічні межі. Ці межі визначаються, з одного боку, граничним продуктом капіталу, а з іншого боку — нормами вибуття (амортизації) капіталу у виробничому процесі, що підлягає відшкодуванню для забезпечення пзрістого відтворення.

3 Інвестиції як можливість використання накопиченого капіталу в усіх альтернативних його формах. В інвестиційному процесі кожна з форм накопиченого капіталу має свій діапазон можливостей і специфіку механізмів конкретного використання. Найбільш універсальною з позицій сфери використання в інвестиційному процесі є грошова форма капіталу, що, однак, для безпосереднього застосування в цьому процесі вимагає в більшості випадків його трансформації в інші форми. Капітал, накопичений у формі запасу конкретних матеріальних і нематеріальних благ, готовий до особистої участі в інвестиційному процесі, однак сфера його використання в таких формах має вузько функціональне значення.

Використовуваний в інвестиційному процесі капітал у всіх його формах може бути задіяний, насамперед, у виробничій діяльності підприємства. З цих позицій капітал як реальний інвестиційний ресурс характеризується в економічній теорії як «фактор виробництва». При цьому в процесі виробництва продукції капітал, що інвестується, не є самодостатнім фактором, а використовується в комплексі з іншими економічними ресурсами (факторами виробництва). До числа основних чинників виробництва, з якими капітал, що інвестується, комплексно взаємодіє у виробничій діяльності підприємства, відносяться праця (трудові ресурси), земля (природні ресурси) тощо. Навіть для самого примітивного виробництва товарів і послуг потрібно поєднання капіталу, що інвестується, як мінімум ще з одним фактором виробництва — працею. У процесі виробництва товарів і послуг капітал, що інвестується, разом з іншими виробничими факторами використовується не як простій їхній конгломерат, а як взаємодіючий комплекс із цілеспрямовано сформованими певними внутрішніми пропорціями. При цьому в системі цього взаємодіючого комплексу для випуску того самого обсягу товарів можуть бути використані різні пропорції поєднання капіталу, що інвестується, з іншими основними

факторами виробництва. У теорії інвестування капіталу взаємозамінність факторами виробництва є однією з фундаментальних концепцій.

4 Інвестиції як альтернативна можливість вкладення капіталу в будь-які об'єкти господарської діяльності. Капітал, що інвестується підприємством, цілеспрямовано вкладається у формування майна підприємства, призначеного для здійснення різних форм його господарської діяльності і виробництва різної продукції. При цьому з великого діапазону можливих об'єктів інвестування капіталу підприємство самостійно визначає пріоритетні форми майнових цінностей (об'єктів і інструментів інвестування), що в обліково-фінансовій термінології звуться „активи". Іншими словами, з економічних позицій інвестиції можна розглядати як форму перетворення частини накопиченого капіталу в альтернативні види активів підприємства. З позицій можливостей вкладення капіталу у виробництво різних видів продукції інвестиції характеризуються як комбінаторний процес. У комбінації з іншими факторами виробництва капітал, що інвестується, може бути використаний для випуску як продукції споживчого призначення, так і капітальних товарів у формі засобів і предметів праці (формуючи в останньому випадку відкладене споживання у виді запасу реального капіталу).

5 Інвестиції як джерело генерування ефекту підприємницької діяльності. Ціллю інвестування є досягнення конкретного, що заздалегідь визначається, ефекту, що може носити як економічний, так і позаекономічний характер (соціальний, екологічний та інший види ефекту). На рівні підприємств пріоритетною цільовою настановою інвестицій є досягнення, як правило, економічного ефекту, що може бути отриманий у формі приросту суми інвестованого капіталу, позитивного розміру інвестиційного прибутку, позитивного розміру чистого грошового потоку, забезпечення зберігання раніше вкладеного капіталу тощо.

Досягнення економічного ефекту інвестицій визначається їхньою потенційною спроможністю генерувати прибуток. Як джерело прибутку інвестиції є одним із найважливіших засобів формування майбутнього добробуту інвесторів. Водночас, потенційна спроможність інвестицій приносити прибуток не реалізується автоматично, а забезпечується лише в умовах ефективного вибору інвестиційних

об'єктів (інструментів). Здійснення такого вибору визначає одну з важливих функцій інвестиційного менеджменту.

6 Інвестиції як об'єкт ринкових відносин. Використовувані підприємством у процесі інвестицій різноманітні інвестиційні ресурси, товари й інструменти як об'єкт купівлі-продажу формують особливий вид ринку — „інвестиційний ринок", який характеризується попитом, пропозицією і ціною, а також сукупністю визначених суб'єктів ринкових відносин. Інвестиційний ринок формується всією системою ринкових економічних умов, тісно пов'язаний з іншими ринками (ринком праці, ринком споживчих товарів, ринком послуг тощо) і функціонує під повним впливом різноманітних форм державного регулювання.

Попит на інвестиційні ресурси, товари й інструменти підприємства пред'являють для реалізації своєї інвестиційної стратегії в сфері реального і фінансового інвестування. Крім підприємств, суб'єктами попиту на інвестиційні товари й інструменти виступають й інші учасники економічного процесу, що здійснюють підприємницьку діяльність.

Пропозиція інвестиційних ресурсів, товарів і інструментів виходить від підприємств-виробників капітальних товарів, власників нерухомості, власників нематеріальних активів, емітентів, різноманітних фінансових інститутів.

Ціна на інвестиційні товари й інструменти в системі ринкових відносин формується з урахування їхньої інвестиційної привабливості під впливом попиту та пропозиції. Ця ціна відбиває економічні інтереси продавців і покупців інвестиційних товарів й інструментів у конкретних умовах функціонування інвестиційного ринку. Ціною інвестиційних ресурсів виступає звичайно ставка відсотка, що формується на ринку капіталу.

7 Інвестиції як об'єкт власності і розпорядження. Як об'єкт підприємницької діяльності інвестиції є носієм прав власності і розпорядження. Якщо на первісному етапі інвестування капіталу титул власності і права розпорядження ним були пов'язані з тим самим суб'єктом, то в міру подальшого економічного розвитку відбувається поступовий їхній поділ. Спочатку цей поділ відбувся в сфері функціонування грошового капіталу, що втягується в інвестиційний процес (у міру вини-

кнення і розвитку кредитних відносин), а потім і капіталу реального (у міру виникнення і розвитку лізингових відносин). У сучасних умовах підприємство, що використовує різноманітні форми капіталу в інвестиційному процесі, може володіти правами розпорядження без права власності на нього. У цьому випадку права власності і розпорядження капіталом як інвестиційним ресурсом є розділеними в розрізі окремих суб'єктів економіки. Прикладом такого поділу прав є функціонування капіталу в системі інвестиційно-фінансових інститутів, акціонерних товариств тощо, коли власники капіталу як накопиченого інвестиційного ресурсу передають права розпорядження ним іншим особам.

Капітал, що інвестується, як об'єкт власності може виступати носієм усіх форм цієї власності — індивідуальної приватної, колективної приватної, муніципальної, загальнодержавної тощо. Носієм титулу власності капітал виступає, насамперед, як накопичений інвестиційний ресурс. При поділі в економічному процесі прав власності і використання капіталу як інвестиційного ресурсу в розрізі різних суб'єктів, роль цього капіталу як об'єкта власності носить пасивний характер.

Капітал, що інвестується, як об'єкт розпорядження може виступати в усіх дозволених законодавством формах і видах цього розпорядження. Носієм прав розпорядження може виступати при цьому як фінансовий, так і реальний капітал. В економічному процесі роль капіталу, що інвестується, як об'єкта розпорядження носить активний характер стосовно капіталу як об'єкта власності.

Таким чином, використання капіталу як інвестиційного ресурсу в економічному процесі не обов'язково пов'язане з наявністю титулу власності. Це використання може здійснюватися особами, які безпосередньо мають права.

Як об'єкт власності і розпорядження капітал як інвестиційний ресурс формує також певні пропорції його використання окремими підприємствами, відбивані співвідношенням власного і позикового капіталу. Це співвідношення характеризується в економічній теорії терміном „структура капіталу". Воно впливає на багато аспектів ефективності інвестицій, а відповідно і на характер прийнятих підприємством інвестиційних рішень.

8 Інвестиції як об'єкт тимчасової переваги. Процес інвестування капіталу безпосередньо пов'язаний із фактором часу. З позицій цього чинника призначений до інвестування капітал може розглядатися з одного боку як запас раніше накопиченої економічної цінності з метою можливого її збільшення в процесі інвестиційної діяльності, а з іншого — як задіяний економічний ресурс, здатний збільшити обсяг споживання благ інвестора в будь-якому інтервалі майбутнього періоду. При цьому економічна цінність сьогоднішніх і майбутніх благ, пов'язаних з інвестиціями, для власників капіталу, що інвестується, нерівнозначно. Економічна теорія затверджує, що сьогоднішні блага завжди оцінюються індивідуумом вище благ майбутніх. Ця особливість економічного поводження індивідуумів в економічній теорії позначається терміном „часова перевага", суть якого полягає в тому, що за інших рівних умов можливості майбутнього споживання завжди мають меншу цінність в порівнянні з поточним споживанням. Для того, щоб перебороти зазначений стереотип тимчасової переваги і спонукати власника капіталу до інвестування, відмовившись від його використання на меті споживання, необхідно забезпечити за таке відмовлення досить вагому для нього винагороду у формі інвестиційного доходу.

Між інвестуванням капіталу й одержанням інвестиційного доходу часовий шаг може характеризуватися великим чи меншим інтервалом. Відповідно перед інвестором завжди стоїть альтернатива тимчасової переваги використання капіталу — обрати для інвестиційної діяльності коротко - або довгострокові об'єкти (інструменти) інвестування з відповідно диференційованим рівнем інвестиційного доходу.

9 Інвестиції як носій фактора ризику. Ризик є найважливішою характеристикою інвестицій, пов'язаної з усіма їхніми факторами і видами. Як носії чинника ризику інвестиції виступають і як джерело доходу в підприємницькій діяльності інвестора. Здійснюючи інвестиції, інвестор завжди повинний усвідомлено йти на економічний ризик, пов'язаний з можливим зниженням чи неотриманням суми очікуваного інвестиційного доходу, а також можливою втратою (частковою або

повною) інвестованого капіталу. Отже, поняття ризик і прибутковість інвестицій у підприємницькій діяльності інвестора взаємозалежні.

Рівень ризику інвестицій знаходиться в прямій залежності від рівня очікуваної їхньої прибутковості. Чим вище очікуваний інвестором рівень прибутковості інвестицій у будь якій з їхніх форм, тим вище (за інших рівних умов) буде супутній йому рівень ризику, і навпаки. Іншими словами, об'єктивний зв'язок між рівнями прибутковості і ризику інвестицій носить прямо пропорційний характер.

10 Капітал як носій фактора ліквідності. Усі форми і види інвестицій характеризуються певною ліквідністю, під якою розуміється їхня здатність бути реалізованими при необхідності за своєю реальною ринковою вартістю. Ця спроможність інвестицій забезпечує вивільнення капіталу, вкладеного в різноманітні об'єкти й інструменти за умов несприятливих економічних та інших умов його використання в певній сфері підприємницької діяльності, в окремому сегменті чи ринку в задіяному регіоні. Процес вивільнення вкладеного капіталу, забезпечуваний його ліквідністю, характеризується терміном „дезінвестиції". Капітал, що визволяється в процесі дезінвестицій, може бути реінвестований в інші об'єкти й інструменти. Таким чином, ліквідність інвестицій дозволяє формувати не тільки прямий, але і зворотний потік капіталу, задіяного як інвестиційний ресурс.

Різні форми і види інвестицій мають різний ступінь ліквідності. Ці розходження визначаються ступенем мобільності різних форм капіталу як інвестиційного ресурсу, функціональними особливостями конкретних видів реальних інвестиційних товарів (інвестиційних об'єктів) і інвестиційними якостями різних фінансових інструментів інвестування, рівнем розвитку інвестиційного ринку і характером його державного регулювання, що склалася кон'юнктурою інвестиційного ринку й окремих його сегментів та інших умов.

Основним параметром оцінки ступеня ліквідності різних форм і видів інвестицій виступає рівень їхньої ліквідності. Він визначається з урахуванням періоду часу, протягом якого інвестований у різні об'єкти й інструменти капітал може бути конверсовано у грошову форму без втрати його реальної ринкової вартості. Чим нижче можливий період конверсії раніше інвестованого капіталу в грошову

форму, тим більше високим рівнем ліквідності характеризується той чи інший вид інвестицій.

Ліквідність інвестицій є об'єктивним чинником, що обумовлює вибір конкретних їхніх форм і видів при прогнозуванні необхідного рівня їхньої майбутньої прибутковості.

Проведений огляд найбільш істотних характеристик інвестицій підприємства показує наскільки багато аспектною і складною з теоретичних і прикладних позицій є ця економічна категорія. При цьому всі розглянуті характеристики, що відбивають особливості інвестицій підприємства, тісно взаємозалежні і вимагають комплексного висвітлення при визначенні їхньої економічної сутності. З урахуванням розглянутих основних характеристик економічна сутність інвестицій підприємства в найбільш узагальненому вигляді може бути сформульована в такий спосіб.

Інвестиції підприємства являють собою вкладення капіталу в усіх його формах у різні об'єкти (інструменти) його господарської діяльності з метою одержання прибутку, а також досягнення іншого економічного чи позаекономічного ефекту, здійснення якого базується на ринкових принципах і пов’язано з чинниками часу, ризику і ліквідності.

У системі забезпечення ефективного функціонування підприємства інвестиції відіграють важливу роль. Здійснення інвестицій є найважливішою умовою вирішення практично всіх стратегічних і значної частини потокових завдань розвитку і забезпечення ефективної діяльності підприємства.

Практичне здійснення інвестицій забезпечується інвестиційною діяльністю підприємства, що є одним із самостійних видів його господарської діяльності і найважливішою формою реалізації його економічних інтересів.

Інвестиційна діяльність підприємства являє собою цілеспрямовано здійснюваний процес вишукування необхідних інвестиційних ресурсів, вибору ефективних об'єктів (інструментів) інвестування, формування збалансованої за обраними параметрами інвестиційної програми (інвестиційного портфеля) і забезпечення її реалізації.

Інвестиційна діяльність підприємства характеризується такими основними особливостями:

а) вона є головною формою забезпечення зростання операційної діяльності підприємства і стосовно до її цілей і завдань носить підпорядковий характер. Незважаючи на те, що окремі форми інвестицій підприємства можуть генерувати на окремих етапах його розвитку великий прибуток, ніж операційна діяльність, головним стратегічним завданням підприємства є розвиток операційної діяльності і забезпечення умов зростання сформованого ним операційного прибутку. Інвестиційна діяльність підприємства покликана забезпечувати зростання формування його операційного прибутку в перспективному періоді за двома напрямками:

1) шляхом забезпечення зростання операційних доходів за рахунок збільшення обсягу виробничо-збутової діяльності (будівництва нових філій при впровадженні на інші регіональні ринки; розширення обсягу реалізації продукції за рахунок інвестування в нові виробництва тощо);

2) шляхом забезпечення зниження питомих операційних витрат (своєчасна заміна фізично зношеного устаткування; відновлення моральне застарілих виробничих основних засобів і нематеріальних активів тощо);

б) форми і методи інвестиційної діяльності в набагато меншому ступені залежать від галузевих особливостей підприємства, ніж операційна його діяльність. Цей зв'язок опосередковується тільки об'єктами інвестування. Механізм же цієї діяльності практично ідентичний на підприємствах будь-якої галузевої спрямованості. Це визначається тим, що інвестиційна діяльність підприємства здійснюється переважно в тісному зв'язку з фінансовим ринком (ринком капіталу і ринком грошей), галузева сегментація якого практично відсутня, у той час як операційна його діяльність здійснюється переважно в межах конкретних галузевих сегментів товарного ринку і має чітко виражені галузеві особливості операційного циклу;

в) обсяги інвестиційної діяльності підприємства характеризуються істотною нерівномірністю за окремими періодами. Циклічність масштабів цієї діяльності визначається низькою умов — необхідністю попереднього накопичення коштів (інвестиційних ресурсів) для початку реалізації окремих великих інвестиційних

проектів; використанням сприятливих зовнішніх умов здійснення інвестиційної діяльності (на окремих етапах економічного розвитку країни несприятливий “інвестиційний клімат” різко знижує ефективність цієї діяльності); поступовість формування внутрішніх умов для істотних “інвестиційних ривків” (сформований підприємством потенціал позаоборотних операційних активів має звичайно достатній „запас тривкості”, тобто має резерви підвищення його продуктивного використання до певних меж; лише при досягненні таких меж приріст обсягів операційної діяльності викликає необхідність зростання цих активів);

г) інвестиційний прибуток підприємства (а також інші форми ефекту інвестицій) у процесі його інвестиційної діяльності формується звичайно зі значним “кроком запізнювання”. Це означає, що між видаткими інвестиційних ресурсів (інвестиційними видаткими) і одержанням інвестиційного прибутку проходить звичайно досить великий період часу, що визначає довгостроковий характер цих витрат. Диференціація розміру “кроку запізнювання” залежить від форм протікання інвестиційного процесу. При послідовному протіканні інвестиційного процесу інвестиційний прибуток формується відразу ж після завершення інвестування засобів; при рівнобіжному його протіканні формування інвестиційного прибутку можливе ще до повного завершення процесу інвестування коштів; при інтервальному протіканні інвестиційного процесу між періодом завершення інвестування коштів і формуванням інвестиційного прибутку проходить певний час;

д) інвестиційна діяльність формує особливий самостійний вид грошових потоків підприємства, що істотно розрізняються в окремі періоди за своєю спрямованістю. Протягом окремих періодів сума негативного грошового потоку за інвестиційною діяльністю підприємства може значно перевищувати суму позитивного грошового потоку за нею. Крім того, сума інвестиційного прибутку за окремими періодами має високий рівень коливання;

е) інвестиційній діяльності підприємства властиві специфічні види ризиків, що об’єднуються поняттям “інвестиційній ризик”. Рівень інвестиційного ризику звичайно значно перевищує рівень операційного (комерційного) ризику. Це пов'язане з тим, що в процесі інвестиційної діяльності ризик втрати капіталу (тобто

„катастрофічний ризик") має велику імовірність виникнення ніж у процесі операційної діяльності. Механізм формування рівня інвестиційного прибутку будується в тісному зв'язку з рівнем інвестиційного ризику;

ж) найважливішим вимірювачем обсягу інвестиційної діяльності, що характеризує темпи економічного розвитку підприємства, виступає показник його чистих інвестицій. Чисті інвестиції являють собою суму валових інвестицій, зменшену на суму амортизаційних відрахувань у певному періоді:

8.2 Поняття та оцінка інвестиційного клімату

Традиційне здійснення експертно – аналітичної оцінки інвестиційного клімату пов'язане з виведенням інтегрального показника ризику і відповідним ранжируванням країн шляхом визначення їхнього інвестиційного рейтингу в результаті аналізу факторів їх політичного, економічного, соціально-культурного, інституціонального середовища, ресурсів і інфраструктури.

Рейтинг привабливості України як об'єкта інвестицій був, зокрема, опублікований у 1997 році в журналах «Euromoney" (визначене 135-те місце України серед 178 країн), "Central European Economic Review" (18-те місце серед 26 постсоціалістичних країн), "Wall Street Journal"(135-те місце серед 150 країн за показником "індекс економічної волі"). Іноземні інвестори орієнтуються на оцінці численних консалтингових фірм, що регулярно простежують інвестиційний клімат у країнах світу, у тому числі в Україні. Однак, оцінки інвестиційного клімату України, що дають закордонні експерти на своїх регулярних засіданнях, проведених за межами України без участі українських експертів, недостатньо достовірні, а можливо, і упереджені.

У зв'язку з цим постає завдання формування національної системи моніторингу інвестиційного клімату України, її окремих регіонів. Це полегшить приплив і ефективне використання іноземних інвестицій, послужить орієнтиром для українських банків у власній кредитній політиці. Перші кроки в цьому напрямку вже зроблено. Механізм визначення інвестиційного рейтингу України та її регіонів вже успішно розробляється поруч компаній і наукових центрів. Так, кількісну

оцінку соціально-політичного ризику інвестицій в економіку України здійснена фірмою “Калина” (інтегральна оцінка дорівнює 6,24 – 6,31 балам за десятибальною багатофакторною (7 чинників) шкалою, де 10 балів – найгірший інвестиційний клімат). Серйозну роботу з моніторингу інвестиційного клімату в Україні проводить фірма “SOCIS Gallup International”. Її оцінки базуються на експертних дослідженнях, здійснених спільно з Центром досліджень науково-технічного потенціалу й історії науки НАН України і Соціологічною службою в Україні “SOCIS Gallup”.

Необхідне ефективне практичне використання таких оцінок на основі їхнього аналізу й узагальнення. Оцінювання і прогнозування інвестиційної привабливості регіонів України повинні використовуватися для розробки державної регіональної політики, спрямованої на забезпечення розвитку окремих регіонів на основі раціонального використання економічних ресурсів кожного з них, оптимальної інтеграції регіонів, стимулювання розвитку експортних і імпортозамінювальних виробництв тих регіонів, що мають для цього найкращі умови, формування вільних (спеціальних) економічних зон тощо.

Одна з комплексних методик оцінювання інвестиційної привабливості регіонів України передбачає ранжирування регіонів (областей) за п'ятьма синтетичними (узагальненими) показниками з урахуванням їх значимості. Важливою складовою аналізу інвестиційного клімату на мікрорівні є аналіз і оцінка проблем, з якими стикаються діючі в Україні підприємства з іноземними інвестиціями. Найбільш великі західні компанії, що працюють в Україні, головними проблемами, пов'язаними з реалізацією інвестиційних проектів, вважають такі: неефективне і нестабільне законодавство; ігнорування вимог законодавства взагалі (українськими учасниками проектів); високий рівень корупції; несправедливу, на їхню думку, політику ліцензування в Україні; проблеми бухгалтерського обліку.

За результатами опитування, проведеного Всесвітнім банком, 86% українських підприємців сприймають рівень оподатковування як основну перешкоду розвитку виробництва. На основі дослідження Всесвітнього банку зроблено висновок, що прозорість і передбачуваність законодавства, необхідні для ефективної

ринкової економіки, в Україні відсутні. До того ж, крім частих змін законодавства, нові закони нерідко мають зворотну силу, що загрожує інвестору необмеженим ризиком. Невиконання українською стороною вимог контрактів стає традиційним, причому нерідко досягти виконання їхніх умов не вдається навіть через суд. Інвесторів також відштовхує неефективність існуючої судової системи й особливо – існуючого механізму реалізації рішень суду. Серйозною перешкодою, що стримує розвиток іноземного інвестування в Україні, залишаються українські норми і форма надання фінансової звітності, що значно відрізняються як від міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБУ), так і загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку в США (ГААП).

Окремо варто зупинитись на питанні неготовності багатьох підприємств України до залучення іноземних інвестицій. Причина її – незадовільна організація праці на підприємствах, надзвичайно низький рівень маркетингу. Через побоювання втратити контроль над підприємством українська сторона іноді не приймає умов залучення інвестицій, які в усьому світі вважаються прийнятними. Необхідно якомога швидше погодити правила торгівлі, що діють в Україні, із правилами Всесвітньої торгової організації (WTO). Це, безсумнівно, буде сприяти підвищенню надійності України як міжнародного торгового партнера.

Певний інтерес представляють дослідження з даного питання Німецької консультативної групи з економіки при Уряді України, до складу якої входять представники ряду наукових установ Німеччини, зокрема Німецького інституту економічних досліджень (Берлін) і Інституту Східної Європи (Мюнхен). Зазначеною групою в період з 21 липня до 15 серпня 1997 року у Києві було проведене опитування представників 20 іноземних компаній, що інвестували в Україні 540 млн дол. В опитуванні взяли участь чотири підприємства, керівники яких є членами Консультативної ради з питань іноземних інвестицій в Україні. Отримані результати було зіставлено з відповідними дослідженнями 1996 року по 470 німецьких компаніях щодо їхнього досвіду інвестування в країнах Центральної і Східної Європи (порівняння було проведено з даними по цьому регіону в цілому, а також по Росії і Чехії).

Висловлення інвесторів відносно основних проблем багато в чому збігаються. Сім перешкод для інвестицій було підтверджено 75% опитаних. Найбільшим з них вони вважають правову невизначеність і (на 90%) транспортну інфраструктуру, а також недотримання зобов'язань з боку держави. У відповідях на питання щодо мотивів для інвестицій в Україні однозначно мотивували мотиви освоєння нових і збереження потенційних ринків збуту. Обсяг витрат на персонал – традиційний мотив для переміщення виробництва – відіграє незначну роль для фірм, що ведуть виробництво в Україні, хоча вони високо оцінюють українських співробітників. У цьому плані Україна як регіон інвестування має такі ж характеристики, як і Росія, але значно відрізняється від Чехії. Опитування у відношенні Чехії визначило, що спонукальним мотивом № 1 для прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у цю країну є низькі видатки на персонал, хоча в Чехії вони значно вищі, ніж в Україні. Це дозволяє зробити висновок, що названі для України перешкоди, що ускладнюють виробництво і роблять його дорожчим, перевищують переваги, що дає наявність висококваліфікованого і вигідного персоналу, а це вносить на її потенціал у конкуренції з іншими країнами за залученням ПІІ.

Слід зазначити, що жоден з опитаних німецькими консультантами підприємців не заперечував дуже великого потенціалу України; усі вони планують подальші інвестиції в Україні та очікують зрушень у політичній сфері для реалізації своїх планів.

За даними Держкомстату України, галузева структура прямих іноземних інвестицій формується в основному за рахунок харчової промисловості, внутрішньої торгівлі, машинобудування і металообробки, хімічної промисловості, фінансових послуг. Прямі іноземні інвестиції осідають головним чином у промислових центрах України, зокрема в м. Києві, Одеській, Дніпропетровській, Львівській, Запорізький областях. Значним фактором у цьому процесі є неефективна регіональна політика.

При розгляді питання про правове регулювання іноземних інвестицій в Україні необхідно враховувати також те, що крім внутрішнього національного законодавства, існує сукупність міжнародних договорів України з окремими країнами

про сприяння і взаємний захист іноземних інвестицій. Такі угоди укладено з 44 країнами; половину з них ратифіковано.

Відповідно до Закону України «Про дію міжнародних договорів на території України», укладені і належним чином ратифіковані Україною міжнародні договори, вони складають невід'ємну частину національного законодавства.

Останнім часом намітилося певне пожвавлення діяльності закордонних інвесторів в Україні. Головні європейські телекомунікаційні компанії, яким належить 49% статутного фонду спільного підприємства «Український мобільний зв'язок», планують інвестувати протягом десяти років близько 1 млрд дол. Французька компанія «Alcatel» має намір вкласти в розвиток телекомунікацій України до 750 млн дол. Передбачається інвестування цією компанією протягом 3-5 років 1,5 млрд дол. Наведені приклади свідчать про певний прогрес у створенні в Україні умов для розвитку виробництва.

Що стосується загальноекономічної ситуації в країні, то сьогодні вже можна говорити про початок її стабілізації, незважаючи на значний ще негативний вплив політичної нестабільності. Існує необхідна нормативна база для проведення прозорої і вигідної для держави приватизації, розроблено різноманітні її варіанти, визначено чіткий перелік підприємств, що підлягають приватизації, і конкретні суми, що повинна одержати держава від приватизації. Уряд вживає заходів щодо подолання платіжної кризи, скорочення бартерних операцій. Припинено практику взаємозаліків, надалі вони будуть використані лише в окремих випадках, визначених спеціальними Постановами Кабінету Міністрів України.

Робота уряду з макроекономічної стабілізації поєднується з вирішенням проблем мікрорівня, стимулюванням конкретних виробництв. Завдяки змінам, внесеним до Закону України «Про підприємництво», майже в 3 рази скорочено кількість видів діяльності, що підлягають ліцензуванню. Спрощено порядок реєстрації й одержання ліцензій. З 15 січня 1998 року введено в дію Закон України «Про внесення змін до деяких законів України про відкриття банківських рахунків», яким надане право підприємцям відкривати декілька банківських рахунків за їхнім вибором. Передбачаються також спрощення процесу реєстрації суб'єктів під-

приємницької діяльності, скасування експортних мит і індикативних цін, спрощення торгових і митних процедур. Підвищенню інвестиційної активності суб'єктів підприємницької діяльності сприяє прийнятий у грудні 1997 року Закон України «Про лізинг». Проводиться робота з розвитку ринку корпоративних цінних паперів. З метою створення належних умов для учасників фондового ринку Верховна Рада в грудні 1997 року прийняла Закон «Про Національну депозитарну систему й особливості електронного обертання цінних паперів в Україні».

Для залучення реальних інвестицій, у тому числі іноземних, Фондом державного майна практикується продаж пакетів акцій через систему біржової торгівлі, позабіржову торгову систему, національну мережу центрів сертифікатних аукціонів, а також на комерційних і некомерційних конкурсах під інвестиційні зобов'язання покупців.

Розпочато роботу з приєднання України до Вашингтонської конвенції 1965 року «Про порядок вирішення інвестиційних суперечок між державами й іноземними особами». Передбачене активізувати співробітництво з Корпорацією закордонних приватних інвестицій (ОР1С), Міжнародною фінансовою корпорацією. Уряд має намір продовжити співробітництво з Міжнародним валютним фондом над розробкою середньострокової програми стабілізації і структурної реформи, що могла б бути профінансованою МВФ у рамках механізму розширеного фінансування. Важливу роль у співробітництві України з міжнародними організаціями грають Світовий банк, його підтримка структурної перебудови секторів української економіки і покриття дефіциту платіжного балансу і бюджету.

В Україні відбулися істотні позитивні зрушення на шляху просування реформ, їх законодавчого і нормативно-правового забезпечення, що створюють сприятливі умови для збільшення надходжень іноземного капіталу в економіку країни. Стабілізація макроекономічної ситуації і ззрістання виробництва, контрольованість інфляції, активізація споживчого попиту і підприємництва сприяли збільшенню надходжень іноземних інвестицій в Україну. Так у 2000 році приріст іноземного капіталу був на 33,5% вищий, ніж у 1999 році.

Велике значення в стимулюванні інвестиційної активності має удосконалювання податкового законодавства з метою зниження рівня оподатковування підприємств, що дозволить їм направити значну частину коштів, що вивільняються, на фінансування капітального будівництва. Однак податкова політика практично не містить заходів, спрямованих на зміцнення фінансового стану підприємств. Варто звернути увагу на відсутність в Україні системи стимулювання інвестиційної активності суб'єктів підприємницької діяльності. Необхідно вирішити питання про надання пільг для реалізації інвестиційних проектів, що мають загальноекономічне значення.

Широкомасштабні програми залучення іноземних інвестицій не виправдали себе ні в Україні, ні в більшості інших країн. Визначення законодавством умов, за виконання яких пільги будуть надаватися автоматично (інвестування окремих чи галузей необхідного розміру іноземної інвестиції), на нашу думку, також є доцільним. Важливі для держави інвестиції не обов'язково пов'язані із залученням значних обсягів капіталу. Найбільш прийнятним механізмом надання пільг за найважливішими інвестиційними проектами є укладання відповідних угод з іноземними інвесторами щодо таких проектів, що повинні базуватися на ретельно відпрацьованих загальних критеріях визначення як проектів, що заслуговують державної підтримки, так і різновидів пільг, що повинні відповідати міжнародному законодавству. Все це повинно знайти відбиток у прийнятих українським урядом законах.

Необхідна розробити систему заходів, спрямованих на підтримку банківського довгострокового кредитування інвестиційних проектів виробничої сфери. Необхідно також вирішити питання про застосування інвестиційного податкового кредиту для українських підприємств з метою стимулювання впровадження нової техніки у виробництво. Тільки активізація інвестиційної діяльності і розробка її нового механізму дозволить здійснити структурну перебудову виробництва, освоїти випуск конкурентноздатної продукції.

Аналізуючи сформовану в Україні ситуацію щодо залучення і використання інвестицій, експерти-економісти прийшли до висновку, що вона не відповідає нинішнім вимогам. Для стимуляції цього процесу потрібно прийняти низку заходів:

- для допомоги потенційному інвестору швидко і правильно зорієнтуватися у виборі необхідного реципієнта назріла необхідність створення єдиної національної реєстраційної системи (можливо, на основі Ліцензійної палати України), як це зроблено в багатьох розвинутих країнах. Цьому органу в передбачений законом термін повинний надходити необхідна інформація відносно юридичних осіб, що сприяло б їхній більшій відкритості для іноземних інвесторів;
- особливу важливість набувають юридичні аспекти проблеми інвестування, зокрема захист прав інвесторів. Діюча законодавча база містить щодо цього головним чином декларативні статті. У законодавчому полі нашої держави варто забезпечити, як мінімум, 5 основних прав інвестора: право голосу, право на участь у прибутках, право на перевірку всіх документів емітента, право переважного придбання нових емісій акцій і право на одержання частини майна при ліквідації емітента. У числі першочергових, на думку фахівців, необхідні закони прямої дії, що регулюють майнові відносини на фондовому ринку. Зокрема, вкрай необхідно зроблення закону про операції з цінними паперами, який би припускав механізми захисту прав інвесторів, особливо акціонерів;
- з погляду фахівців, слід також розробити і законодавчо закріпити процедуру злиття і поглинання комерційних структур, в активах яких існують інвестиційні капітали, оскільки в даний час це серйозна проблема, що відштовхує потенційних інвесторів.

Проблеми збільшення надходжень приватного іноземного капіталу в економіку України залишаються надзвичайно актуальними, особливо в контексті загострення конкуренції на ринках капіталу. Ефективним інструментом поліпшення інвестиційної привабливості України є зменшення податкового навантаження як на підприємця, так і на споживача. Створення привабливого інвестиційного клімату вимагає об'єднання зусиль Верховної Ради, Кабінету Міністрів і неможливе без участі представників міжнародних фінансових організацій та інвестиційних ком-

паній. Результатом такого співробітництва повинна стати підготовка комплексної довгострокової Програми розвитку інвестиційної діяльності в Україні, а потім її прийняття і, безумовно, виконання.

Аналіз статистичних даних показує, що обсяг іноземних інвестицій в економіку України є дуже низьким, і за останній рік можна навіть спостерігати зниження інвестиційної активності. З метою визначення причин низької інвестиційної активності іноземних інвесторів необхідно проаналізувати інвестиційний клімат в Україні, тобто сукупність факторів, що враховують потенційні інвестори при ухваленні рішення про інвестування.

Політичні фактори.

На жаль, необхідно констатувати, що в Україні і зараз має місце нерозуміння того, який ефект може забезпечити іноземний інвестор в економіці країни, а також ролі державних органів у спільному виробництві з іноземними інвесторами. Позитивне становлення до іноземних інвесторів декларувалося в різних програмах Верховної Ради України («Програма Україна – 2010»), де одним із пріоритетних напрямків політики держави є сприяння широкому надходженню іноземних інвестицій, але на практиці можна привести багато прикладів негативного становлення державних органів влади до іноземних інвесторів. Українські органи влади бачать себе тільки в ролі контролера, але ніяк ні в ролі партнера підприємства.

Досить часто українська сторона не дотримується міжнародних договорів. Так, Німецька консультативна група приводить випадок, коли, не звертаючи уваги на Договір про захист інвестицій між країнами, українська сторона настояла на одержанні ввізного податку при ввозі устаткування на її територію в рамках інвестицій. Ефективність функціонування органів державної влади у сфері регулювання інвестицій і створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні в цілому можна охарактеризувати як дуже низьку, хоча донедавна існувала значна кількість державних органів, що могли б регулювати інвестиційну діяльність, але відповідно до Указу Президента України № 1573/99 від 15 грудня 1999 року усі ці органи ліквідувалися і їхні повноваження передано єдиному органу – Міністерству економіки України, що у такий спосіб буде займатися питанням іноземних ін-

вестицій. Поки ще невідомо, чи приведе це до поліпшення ситуації щодо державного регулювання іноземного інвестування, однак початок адміністративної реформи в Україні можна охарактеризувати як позитивне явище.

Ще одним важливим фактором державного регулювання економіки (і іноземних інвестицій зокрема) є рівень корумпованості державної влади. Однак, в умовах проведення адміністративної реформи в Україні, корупцію можна було б у деякій мері здолати установленням високої заробітної плати для державних службовців, впровадженням системи ефективного контролю за діяльністю органів влади. Що стосується політичної стабільності в Україні, то ситуацію можна охарактеризувати як менш позитивну, оскільки за 11 років незалежності влада в країні передавалася тільки конституційним шляхом.

Правові фактори.

Фактори правової системи в Україні можна назвати головною перешкодою для іноземних інвесторів. Системі права в Україні притаманна низка:

- як правило, відсутні чіткі механізми виконання діючих законів;

- разом із законами існує велика кількість нормативно-законодавчих актів – Постанови КМУ, накази, листи міністерств і відомств тощо;

- існує протиріччя в прийнятих законах, що дає можливість, з одного боку, для зловживання суб'єктами підприємництва деякими нормами, з іншого боку – для зловживання працівниками органів державної влади службовим становищем і порушень діючого законодавства;

- відсутність чіткої взаємодії між органами державної влади.

У цілому в Україні не існує стабільної законодавчої бази, що була б орієнтована на нестатки ринкової економіки. Тільки щодо іноземних інвестицій, починаючи з 1992 року приймалася велика кількість законодавчих актів (Закон України «Про іноземні інвестиції» від 12.03.93, Декрет КМУ «Про режим іноземного інвестування» від 20.11.93, Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.96).

Крім того, в Україні, починаючи з 1997 року було створено ряд вільних економічних зон з режимами найбільш сприятливими для вкладення інвестицій. У

даних зонах установлюється спеціальний пільговий режим оподатковування і пільговий порядок ввозу товарів та інших предметів на її територію. Але всі ці зони діють неефективно у зв'язку з тим, що в управлінні ними є присутній елемент планово – економічної політики, а також тим, що в інвестора відсутня впевненість у тім, що ці зони будуть діяти і далі.

Економічні фактори.

Одним з основних економічних факторів інвестиційного клімату є стабільність валютного курсу. В Україні, починаючи з 1998 року, спостерігається чітка тенденція зниження курсу гривні. Це безумовно викликає зниження інвестиційної активності і не сприяє іміджу України на світовому ринку інвестицій.

Ще одним фактором є рівень покупного-споживчого попиту, тобто місткість ринку. В Україні, у зв'язку з низькою заробітною платою (у середньому 50 дол. США на місяць на душу населення), спостерігається дуже низький попит на високоякісну продукцію. Таким чином, з погляду збуту всередині держави, Україна для інвестора є менш привабливою, ніж країни Західної і Центральної Європи. Однак, з іншого боку, низький рівень заробітної плати є стимулом для вкладення коштів в економіку України, оскільки зменшуються видатки на робочу силу.

Іншими факторами, що стримують ухвалення рішення про вкладення коштів в економіку України, є відсутність розвинутої системи страхування інвестицій у державі, нерозвиненість банківського сектору і фондового ринку, транспортної інфраструктури, недосконаліть податкової політики, регулювання експорту-імпорту тощо.

В Україні податкова система має низку істотних недоліків:

- численні зміни і виправлення до діючих законів дуже часто суперечать чинному законодавству;

- наявність законів, що не відносяться до податкової сфери, але регулюють податкові питання;

- відсутність достатніх правових гарантій для учасників податкових відносин;

- постійно збільшується кількість необґрунтованих податків і зборів, що не сприяють розвитку підприємництва;

- ускладнюється система ведення бухгалтерського обліку і фінансової звітності, нараховується пеня заднім числом;

- фіскальний характер діяльності податкової служби України, що приводить до зниження рентабельності і конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності;

- національний режим оподатковування для іноземних інвесторів.

На сьогоднішній день відсутня система страхування від некомерційних ризиків щодо інвестицій, а саме:

- від передачі валюти;

- від експропріації і націоналізації;

- від порушення інвестиційного договору;

- від війни і цивільних безладь;

- від девальвації національної валюти.

Важливим економічним фактором для надходження інвестицій у державну економіку є ставлення до власності. На Україні воно не є привабливим для інвесторів. Для більшості інвестиційних проектів при здійсненні інвестицій вагомим для інвестора є право володіння землею під об'єктом інвестування. Слід зазначити, що Земельний кодекс України і Закон України «Про власність» дозволяє тільки довгострокову оренду землі іноземним інвесторам (максимум до 50 років). Передача земельної ділянки у власність іноземних громадян і юридичних осіб відповідно до Закону України «Про власність» забороняється. При цьому слід зазначити, що в Україні земля не є предметом застави при одержанні кредитних ресурсів, що також знижує інвестиційну привабливість.

Що стосується прав інвестора на розробку надр, участі в комунальній сфері, у 1999 році прийнято низку позитивних законів, як то: «Про угоду про поділ продукції», «Про концесію» і «Про концесію на будівництві автомобільних доріг». Разом з цим, для цих законодавчих актів не існує механізму введення на рівні виконавчої влади.

Соціальні фактори.

За даними Німецької консультативної групи серед досвідчених іноземних інвесторів усі дають високу оцінку українському персоналу. При цьому інвестори вважають, що український персонал готовий до підвищення ефективності праці, добре підготовлений і кваліфікований.

Екологічні фактори.

Важливим моментом з погляду одержання іноземних інвестицій і їхнє регулювання є екологічне законодавство України. Екологічні процедури мають дві основні цілі:

- планування екологічних наслідків від впровадження того чи іншого проекту;

- визначення способу для реалізації інвестиційного проекту, що може поліпшити навколишнє середовище.

За даними Німецької консультативної групи більшість іноземних інвесторів вважають, що законодавство про охорону навколишнього середовища в Україні недосконале. Таким чином для забруднюючих виробництв склалася сприятлива ситуація. Норми Законів України «Про охорону навколишнього природного середовища» і «Про відходи» та інші нормативно-правові акти не відповідають світовій практиці. Головним завданням державної політики повинно бути вдосконалення екологічного законодавства з метою збереження екологічної безпеки держави і недопущення на його території екологічно-шкідливих виробництв.

Географічні фактори.

З географічної точки зору Україна займає вигідне положення, оскільки знаходиться в самому центрі Європи і є транзитною державою. Разом з тим природні ресурси України не можна назвати багатими. Слід зазначити, що Україна має багатий потенціал у виробництві будівельних матеріалів, а також у розвитку аграрного сектора і рекреаційного бізнесу.

Що стосується промислового потенціалу, то тут можна спостерігати негативні тенденції, а саме: більше 57% промислового виробництва приходиться на такі енергоємні галузі, як металургійна, хімічна і нафтохімічна, паливна промисловісті і електроенергетика.

Мікроекономічні фактори, що характеризують безпосередньо об'єкт інвестування.

При ухваленні рішення про інвестування того чи іншого підприємства потенційний інвестор аналізує його фінансовий стан, його виробничі можливості, місце розташування, маркетингові можливості та інші фактори, що впливають на його діяльність. Оскільки більшість підприємств України знаходяться в дуже важкому фінансовому стані, то головним завданням держави при формуванні інвестиційної політики є розробка ряду способів щодо одержання інвестицій, крім створення вільних економічних зон, надання інвестиційних податкових кредитів для підприємств, що реалізують інвестиційні проекти в пріоритетних галузях економіки, надання державних гарантій за інвестиціями, а також створення і сприяння діяльності бізнес-центрів, що допомагали б підприємствам зробити фінансовий аналіз їхнього стану і конкурентноздатні бізнес-плани.

8.3 Особливості іноземного інвестування в економіку України

За оцінками фахівців, Україна потребує близько 40 млрд| доларів іноземних інвестицій.

Серед галузей української економіки найбільшою популярністю в іноземних інвесторів користуються: харчова промисловість — 775,5 млн доларів (20,1% загального обсягу інвестицій), внутрішня торгівля — 727,8 млн доларів (18,8%), машинобудування і металообробка — 347,6 млн доларів (0,9%), фінанси, кредит і страхування — 248,1 млн доларів (6,4 %), паливна промисловість — 227,0 млн доларів (5,9%). Причому кожний з іноземних інвесторів знайшов для себе пріоритетну сферу вкладення капіталу. Так, у машинобудування і металообробку найбільші капітали направили інвестори зі США, Німеччині і Великобританії. Росія освоїла ринки сільгосппродукції і завойовує фінансовий ринок, Швейцарія — хімічну промисловість і внутрішню торгівлю, Ірландія — транспорт, Нідерланди — харчову промисловість, Кіпр — будівництво.

Найбільші обсяги інвестицій здійснені нерезидентами зі США — 635,8 млн

доларів (16,4% загального обсягу), Кіпру — 372,6 млн доларів (9,6%), Нідерландів — 361,8 млн доларів (9,4%), Російської Федерації — 314,3 млн доларів (8,1%), Великобританії — 299,4 млн доларів (7,7%), Німеччини — 237,9 млн доларів (6,2%), Віргінських островів — 176,8 млн доларів (4,6%), Корейської Республіки — 170,4 млн доларів (4,4%), Швейцарії — 169,3 млн доларів (4,4%). На ці країни припадає 70,8% загального обсягу прямих іноземних інвестицій, вкладених в українську економіку. А всього в Україну вклали інвестицій 110 країн світу.

Звертає на себе увага і той факт, що за явної нестачі іноземних інвестицій в Україні (нагадаємо, що загальна потреба в них оцінюється приблизно в 40 млрд доларів) здійснюється їхній зворотний рух. Тобто має місце інвестування Україною економік інших країн.

Інвестиційне привабливими для українських інвесторів є такі галузі, як транспорт, охорона здоров'я, фізична культура і соціальне забезпечення, будівництво. А найпривабливішими країнами стали Панама (47,5% усіх українських інвестицій), В'єтнам (16,6%), Російська Федерація (16,1%), Швейцарія (6,6%), Кіпр (2,4%), Греція (1,6%) і Естонія (1,1%).

У першому розділі було відзначено, що інвестиційне середовище формується під впливом політичних, правових, економічних і соціальних чинників. Значимість кожного чинника в окремо взятій країні різна, оскільки це залежить від рівня економічного розвитку, історичних і національних тенденцій, від володіння сукупністю життєво необхідних корисних копалин, навіть від географічного положення.

При оцінюванні інвестиційної привабливості України необхідно використовувати відповідну систему критеріїв, яка повинна включати: наявність відповідного інвестиційного середовища, розвинутого фондового ринку із елементами обслуговуючої інфраструктури та забезпечення репатріації доходу, що залежить від державних гарантій та стабільності валютного курсу для конвертації вкладень. Для оцінювання можна використати такі узагальнюючі синтетичні показники, як політична і фінансова стабільність, стабільність національної валюти, рівень загальноекономічного розвитку країни, рівень розвитку ринкової та інвестиційної ін-

фраструктури, демографічний стан, місткість внутрішнього ринку та вартість робочої сили, доступ до ресурсів та купівельна спроможність населення, рівень криміногенних, екологічних та інших ризиків країни. Усі ці критерії якраз і відображають показник інвестиційної привабливості країни, який служить орієнтиром для іноземного інвестора.

Слід зазначити, що в Україні завжди приділяли належну увагу проблемам іноземного інвестування, що обумовило прийняття Закону України "Про іноземні інвестиції" від 13 березня 1992 р. і Декрету КМУ від 20 травня 1993 р. "Про режим іноземного інвестування". У квітні 1996 р. прийнято Закон України "Про режим іноземного інвестування". Цей Закон і Указ Президента України від 18 липня 1996 р. "Про заходи щодо реформування інвестиційної політики" та "Положення про порядок державної реєстрації іноземних інвестицій" КМУ від 7 серпня 1996 р. підкреслюють актуальність і проблематичність руху іноземних інвестицій в Україну. Законодавчі акти мають досить загальний характер і в основному визначають документальний порядок оформлення, а не розкривають економічний механізм їх залучення за умови забезпечення гарантованості та економічної стабільності отримання доходів. У цьому розумінні потрібно мати критичний теоретичний аналіз не тільки інвестиційної політики, що є також дуже важливим, а й усієї соціально-економічної і політичної ситуації в Україні, яка і визначає привабливість інвестиційного середовища.

Аналіз документів засвідчує спрощення умов реєстрації іноземних інвестицій; в них вказується порядковий номер за видами іноземних інвестицій, умови відмови в реєстрації і т.д. На жаль, і в цих нормативних документах не визначається розмір іноземних інвестицій. В цілому ж у сучасній практиці діє положення, згідно з яким кваліфікаційною іноземною інвестицією вважається та, що не може бути меншою за суму, еквівалентну 50 тис. доларів США для всіх підприємств і 100 тис. доларів США — для банків.

Іноземні інвестиції в Україні регулюються не лише заданими нормативними документами. Так, інвестиція є формою реалізації прав іноземних громадян, що регламентує Закон України "Про правовий статус іноземців" від 4 лютого 1994 р.

Крім них як фізичних осіб інвесторами можуть виступати іноземні юридичні особи.

Активність і масштабність залучення іноземних інвестицій залежать від ряду факторів, які відображають політичну стабільність у суспільстві, рівень досконалості законодавства і правову гарантію отримання і привласнення доходу, а також примноженого капіталу, стан ринку факторів виробництва і можливий рівень норми прибутку, соціально-економічну стабільність суспільства, ступінь розвитку виробничої та соціальної інфраструктури і багато інших факторів.

Внаслідок корупції і невмілого керівництва економікою інвестиції, що фінансуються через міжнародні позики, стають нерідко непродуктивними.

Спостерігається тенденція неповернення (розкрадання) кредитів, наданих під гарантію уряду. Доходи від таких "інвестицій" низькі, їх не вистачає для покриття процента та основної суми боргу. Це призводить до невиконання зобов'язань за взяті позики і ще більше погіршує привабливість інвестиційного середовища.

Важливим напрямом впливу приватизаційних процесів на інвестування є більша можливість залучення іноземних інвестицій. Відомо, що переважна більшість іноземних інвесторів звикла працювати в цивілізованому ринковому середовищі і при виборі об'єкта інвестування віддає перевагу приватизованому сектору економіки. Так, у статуті Європейського банку реконструкції та розвитку закладено, що при інвестуванні в певну країну не менш ніж 60% фінансових ресурсів повинні спрямовуватися в недержавний сектор економіки. Також відомо, що в Україну надзвичайно повільно надходять іноземні інвестиції, їх сучасний обсяг аж ніяк не відповідає ні потребам вітчизняної економіки, ні потенціалу іноземних інвесторів. Причиною такого становища разом з недосконалою законодавчо-нормативною базою, яка безперервно змінюється, був також чотиримісячний мораторій на приватизацію і наявність кримінального характеру приватизації багатьох об'єктів.

Звичайно, економіка України може виходити з кризового стану і структурно перебудовуватись за рахунок власних резервів, але за оцінкою деяких спеціалістів термін такого виходу може становити близько двадцяти років.

Виходячи з вищевикладеного, слід констатувати, що однією з найбільш важливих передумов вдосконалення інвестиційного механізму виступає успішне закінчення приватизації в Україні. Важливими елементами посилення інвестиційної спрямованості приватизаційних процесів повинні стати:

— розмежування функцій Фонду держмайна як управлінця продажем підприємств, що приватизуються, і управління вже приватизованими підприємствами. Доцільно передати функції координації і регулювання приватизованими підприємствами іншому відомству;

— розвиток і підтримка системи інвестиційних конкурсів;

— розроблення цілісної системи постприватизаційної підтримки підприємств;

— формування ефективної правової та інвестиційної інфраструктури ринку цінних паперів з метою забезпечення ліквідності акцій приватизованих підприємств і створення можливостей мобілізації капіталів;

— створення механізму захисту прав акціонерів як "внутрішніх", так і "зовнішніх" на основі розроблення ефективної системи корпоративного управління та відповідних макроекономічних заходів збоку держави;

— реальне залучення в приватизаційний і постпривати-заційний процес земельних ділянок і нерухомості;

— відміна пільг трудовим колективам і керівництву під час приватизації підприємств;

— прискорена амортизація;

— введення пільг для іноземних інвесторів;

— державна підтримка важливих для економічного зростання галузей, великих народногосподарських науково-технічних проектів.

Враховуючи науково-технічний і виробничий потенціал, який ще зберігся в Україні, можна виділити деякі напрями, перспективні для іноземного інвестування. Це авіа- та машинобудування, порошкова металургія, надтверді матеріали, кераміка, електрозварювальне виробництво, нафтогазовий та агропромисловий комплекси, патентно-ліцензійна торгівля, видобувні та металургійні галузі, кон-

версія тощо. Однією з найперспективніших галузей, яка може вивести Україну на міжнародний ринок, є авіабудування. Україна входить до п'яти країн світу, які вміють будувати авіаносці чи вирощувати монокристалічний кремній відповідного діаметра, а також здатна щорічно представляти на західні ринки 10—20 унікальних технологій.

У ринкових умовах держава повинна перейти від єдиного джерела інвестицій і основного їх виконавця до ролі суб'єкта, який забезпечує загальний сприятливий інвестиційний клімат, що координує інвестиційну діяльність і гарантує збереження об'єктів інвестування.

Коротка характеристика умов інвестування в Україні зводиться до такого.

По-перше, успадкувавши від адміністративної системи метод розподільчих принципів, кошти "не продаються", як це відбувається при ринкових відносинах, а далі продовжують розподілятися Національним банком через комерційні банки шляхом надання кредитів, які, в свою чергу, різко піднімають ставку процента, штучно стимулюючи інфляцію. Якщо проаналізувати трьохрічну практику надання кредитів, то можна спостерігати таку тенденцію. Державні кошти через кредитування в безготівковій формі надходять на рахунки приватних підприємств, які потім потрапляють до приватних кишень у вигляді готівки. Комерційні банки надавали кредити державним підприємствам під великі проценти, а останні здійснювали відшкодування процентів за рахунок зростання собівартості, а, значить, через підвищення цін, які, в свою чергу, відшкодовувались з кишені громадян. Такий механізм спрацьовує й нині, тільки меншою мірою, оскільки все більше держава контролює рух фінансових коштів через Національний банк та інші засоби. Зауважимо, що державний контроль ще не має належного рівня, коли мова йде про тіньову економіку. Зазначимо, що від облікової ставки процента Національного банку залежить і попит на інвестиції. Тобто ставка процента визначає граничну можливість використання капіталу під інвестування. Як видно з рис. 3.1, крива попиту на інвестиції відображає зворотну залежність між ставкою процента і ціною інвестування та сукупним розміром необхідних інвестицій.

По-друге, хоч правова система України знаходиться на стадії активної зако-

нодавчої діяльності, а правовий інвестиційний процес в Україні регулюється більше як десятьма спеціалізованим та інвестиційними законами, активної вітчизняної і зарубіжної інвестиційної діяльності в Україні не спостерігається. Така тенденція пов'язана не тільки із законодавчою діяльністю, а й з економічними, політичними та соціальними тенденціями. Економічні процеси в Україні мають кримінальну спрямованість, а тіньовий характер розподільчих і перерозподільчих відносин підриває всю систему зацікавленості, надійності і перспективності розшт-ку інвестиційної діяльності. Крім того, закони про інвестиціїну діяльність ні формально, ні змістовно не відповідають вимогам і потребам потенційних інвесторів у ринковій економіці. Нгдто велика лібералізація економіки в умовах нерозвинутості державного регулювання, низької виконавчої дисципліни і відповідальності призвела до появи анархії і невизначеності в економіці.

По-прете, надто низький рівень державного управління призводиіь до надмірного втручання в процес інвестування державних службовців з метою задоволення власних потреб. У цьому аспекті має неабияке значення тіньовий експорт капіталу, який зменшує вітчизняні інвестиційні можливості. Основу цього явища становіть недовіра власників капіталів до економічного режиму, бажання приховати капітали від непомірного оподаткування та посягань кримінальних структур. Тіньовий експорт капіталів лежить в основі отримання нелегальних доходів керівниками господарств і працівниками державних установ.

По-четверте, акумулювання вітчизняного капіталу за кордоном створює головну проблему — повернення їх у вигляді інвестицій на Батьківщину.

Це явище має суперечливу властивість. З одного боку, власники капіталу зацікавлені в поверненні коштів на Батьківщину, оскільки норма прибутку в Україні з урахуванням можливостей офіційної та тіньової економіки значно перевищує норму прибутку від використання коштів за кордоном. З іншого боку, тіньовий характер капіталу стримує його повернення внаслідок високого ступеня ризику, що пов'язано з необхідністю обґрунтувати походження коштів, які використовуються для особистих цілей, закупівлі техніки, яка дорого коштує, автомобілів, нерухомості тощо. Крім того, ризик зумовлено ще й необхідністю отримання офі-

ційних кредитних та інвестиційних ресурсів, участі в приватизації, нейтралізації переслідувань тіньової діяльності державними органами.

Низький рівень іноземного інвестування зумовлений провалом здійснюваних в Україні реформ, які базувались на трьох основних постулатах: стабілізація, лібералізація та приватизація. Наслідком "шокової терапії" стали "велика депресія" і "велика інфляція", яка "з'їла" заощадження населення і знищила середній клас. Проведена управлінцями номенклатурна приватизація породила "підприємців" криміногенного типу, які орієнтуються в основному на вилучені ренти, а не на участь у виробничій діяльності. Подолання дезінтеграції економіки і запобігання подальшої втечі капіталу з виробничої сфери потребує активних і адекватних зусиль держави. Потрібні економічні та організаційні інструменти, які направляли б грошові потоки у вітчизняну виробничу сферу.

Політична і фінансова стабільність — необхідна, але недостатня умова для активізації іноземного інвестування. Потрібен відповідний рівень прибутковості вкладень як у проект в цілому, так і для іноземного інвестора зокрема.

8.4 Особенности бизнес-планирования инвестиционной деятельности

В настоящее время в экономической политике Украины четко прослеживается курс на привлечение иностранных инвестиций в экономику страны.

В этих условиях бизнес-план инвестиционного проекта уже не является только внутренним документом фирмы. Структура и содержание документа должны соответствовать требованиям, предъявляемым, в том числе, и иностранным инвестором. В связи с этим возникает необходимость разработки оптимальной структуры бизнес-плана инвестиционного проекта, которая была бы применима к тем экономическим, социальным и правовым условиям, в которых существуют хозяйствующие субъекты Украины.

Целью написания данной статьи является выявление недостатков существующих методик составления бизнес-плана инвестиционного проекта и разработка, на основании проведенного анализа, оптимальной его структуры с учетом эконо-

мических, политических, организационно-правовых и иных факторов, оказывающих влияние на ход и результаты деятельности хозяйствующих субъектов Украины.

Бизнес-план инвестиционного проекта представляет собой стандартный для большинства стран с развитой рыночной экономикой документ, в котором детально обосновывается концепция реального инвестиционного проекта и приводятся основные его характеристики.

В большинстве развитых стран мира рекомендуемая структура разработки бизнес-плана инвестиционного проекта остается практически неизменной. Непосредственно, перечень разделов бизнес-плана и степень его детализации определяется влиянием различных факторов. К числу подобных факторов можно отнести:

- масштаб финансирования реализации проекта;
- характерные особенности выпускаемой продукции;
- взаимодействие инвестиционного проекта с окружающей средой.

В настоящее время под эгидой ЮНИДО (организация ООН по проблемам промышленного развития), МБРР и ЕБРР разработаны типовые методики составления бизнес-плана инвестиционного проекта.

Интерес представляет структура бизнес-плана инвестиционного проекта, изложенная в работе [1]. Основные моменты предложенной методики представлены в виде следующих разделов:

- резюме;
- отрасль, фирма и её продукция;
- исследование рынка;
- маркетинг – план;
- производственный план;
- организационный план;
- оценка рисков;
- финансовый план;

- приложения.

Довольно распространенной на территории Российской Федерации является структура бизнес-плана инвестиционного проекта, описанная Б.А. Колтынюком [2]. Использование данной методики предполагает разработку бизнес-плана в соответствии с нижеприведенной схемой:

- краткое содержание;
- анализ положения дел в отрасли;
- существо предлагаемого проекта;
- исследование и анализ рынка;
- план маркетинга;
- производственный план;
- организационный план и управление персоналом;
- степень риска;
- финансовый план;
- приложения.

До недавнего времени хозяйствующими субъектами Украины в процессе разработки бизнес-плана инвестиционного проекта широко использовалась методика, которую предлагает И. А. Бланк [3].

- Краткая характеристика инвестиционного проекта или его резюме.
- Характеристика отрасли.
- Характеристика продукта (услуг).
- Размещение объекта.
- Анализ рынка.
- Планируемый объем и структура производства продукта (оказываемых услуг).
- Обеспеченность производства сырьем и материалами.
- Стратегия маркетинга.
- Управление реализацией инвестиционного проекта.
- Оценка рисков и формы их страхования.
- Финансовый план.

- Стратегия финансирования инвестиционного проекта.

На основании анализа реально разработанных бизнес-планов инвестиционных проектов на предприятиях города Краматорска и некоторых других городов, а также предлагаемых методик различных авторов, можно сделать следующие выводы:

- основное внимание при разработке бизнес-плана инвестиционного проекта необходимо уделять анализу рынка сбыта и разработке стратегии маркетинга, а также анализу процесса производства продукции;

- возможно исключение раздела, посвященного анализу отрасли, в которой планируется реализация инвестиционного проекта (в случае наличия специфических условий реализации, можно информацию представить в приложениях);

- социально-направленные аспекты реализации инвестиционного проекта и вопросы охраны окружающей среды также целесообразно рассматривать в приложении, и только в том случае, если имеются отличительные особенности.

Учитывая вышесказанное, можно рекомендовать следующую структуру бизнес плана инвестиционного проекта:

Резюме.

1 Характеристика выпускаемой продукции (услуг).

2 Характеристика производственных мощностей

3 Анализ рынка сбыта и разработка стратегии маркетинга.

4 Производственный план.

5 Разработка стратегии управления проектом.

6 Финансовый план.

7 Налоговый план.

8 Анализ уровня инвестиционных рисков и разработка мероприятий по их снижению.

9 Оценка эффективности реализации инвестиционного проекта.

10 Разработка стратегии финансирования.

Приложения.

Рассмотрим более подробно содержание представленных разделов.

Резюме традиционно является наиболее насыщенным информацией разделом бизнес-плана инвестиционного проекта. Резюме начинается с формулировки целей и задач инвестиционного проекта. Рассматривается специфика выпускаемой продукции (оказываемых услуг) и особенности производства (реализации). В разделе приводится характеристика источников инвестиционных средств, их объем и структура. Желательно приведение в данном разделе основных технико-экономических показателей и финансовых коэффициентов. В заключении раздела необходимо раскрыть специфику реализуемого проекта (например: существующие и налоговые льготы).

В первом разделе бизнес-плана инвестиционного проекта дается развернутая характеристика выпускаемой продукции или оказываемых услуг. Особое внимание уделяется описанию отличительных особенностей предполагаемой к выпуску продукции (оказываемых услуг) по сравнению с аналогичной уже выпускаемой продукцией (оказываемыми услугами) как отечественного так и импортного производства. Сравнительная характеристика может быть проведена с использованием методик определения конкурентоспособности выпускаемой продукции или с использованием метода экспертных оценок по важнейшим характеристикам продукции (услуг). В конце раздела приводится заключение экспертной группы о целесообразности выпуска продукции или оказания услуг.

Во втором разделе бизнес-плана инвестиционного проекта приводится характеристика существующих производственных мощностей или сервисной базы. В разделе рассматриваются специфические требования к процессу организации производства, а также состав необходимого оборудования и перечень необходимых технологий. Также в этом разделе анализируется месторасположение объекта с точки зрения близости к сырьевым базам, рынкам сбыта, транспортным магистралям и т. д.

Анализ рынка сбыта и разработка стратегии маркетинга осуществляется в третьем разделе бизнес-плана инвестиционного проекта. При этом рассматриваются особенности рынков сбыта, потенциальных потребителей, вероятные объе-

мы спроса на выпускаемую продукцию или оказываемые услуги разрабатываются основные направления маркетинговой деятельности. В разделе проводится оценка динамики вероятного спроса исходя из уровня неудовлетворенного спроса в предыдущих периодах. В завершении раздела должно быть приведено заключение о возможных проблемах, связанных с реализацией товаров (услуг) на рынках сбыта.

Производственный план, четвертый раздел бизнес-плана инвестиционного проекта, является одним из наиболее важных разделов. Производственный план, на первых этапах, предусматривает определение объемов производства продукции (реализации услуг) в динамике на основании прогнозируемого уровня спроса на рынках сбыта. На последующих этапах необходимо представить объем продукции (услуг) в помесячном разрезе для всего прогнозируемого периода (при необходимости) и по всем ассортиментным группам. На заключительном этапе необходимо произвести исследование ценового фактора с формулировкой конкретных рекомендаций для успешной реализации производимой продукции или оказываемых услуг. Объем выпускаемой продукции может определяться не только объемом неудовлетворенного спроса, но и возможностями производственных мощностей хозяйствующего субъекта.

В заключение раздела целесообразно произвести анализ точки безубыточности с выработкой рекомендаций по определению объема выпускаемой продукции как в целом, так и по ассортиментным группам.

В следующем разделе бизнес-плана разрабатывается стратегия управления процессом реализации инвестиционного проекта. Оговаривается организационно-правовая форма и структура управления проектом (рассматриваются руководитель, кадровый состав проекта с описанием механизма их взаимодействия). Помимо этого в разделе оговаривается механизм взаимодействия с юридическими и физическими лицами, принимающими участие в процессе реализации проекта, но не заинтересованными в конечном результате (подрядчики, субподрядчики, лицензиары и т.д.).

Финансовый план инвестиционного проекта является основополагающим разделом всего бизнес-плана и нуждается в детальной проработке всех аспектов финансовой деятельности. В первую очередь необходимо рассмотреть механизм взаимодействия с финансово-кредитными учреждениями (например: коммерческий банк или кредитный союз) и его специфику. В дальнейшем следует рассмотреть использование доступных инвестиционных средств для осуществления производственной и финансовой деятельности, связанной с реализацией проекта. Особое внимание следует уделить взаимоотношению с подрядчиками и субподрядчиками. Центральное место данного раздела занимает непосредственно финансовый план как для всего производства в целом, так и для отдельных ассортиментных групп. Рассматриваются такие показатели как: выручка от реализации, калькуляция себестоимости выпускаемой продукции (оказываемых услуг), налоговые платежи и сборы, оптовая и розничная цена выпускаемой продукции (оказываемых услуг) и т.д.

Следующим разделом бизнес-плана инвестиционного проекта является налоговый план. В разделе рассматриваются такие показатели как ожидаемый уровень налогооблагаемой прибыли от реализации инвестиционного проекта исходя из суммы доходов и расходов сумма налога на прибыль, величина налога на добавленную стоимость, сумма льгот по определенным видам налоговых платежей (если таковые имеются), сумма налоговых платежей, связанных с выплатой заработной платы, отражается величина платежей за пользование природными ресурсами (например: плата за землю, плата за воду) и загрязнение окружающей среды, а также прочие налоги.

В следующем разделе бизнес-плана инвестиционного проекта производится анализ уровня инвестиционных рисков. При чем определяется уровень не только простых инвестиционных рисков, но и уровень сложных рисков на основе анализа их составляющих. Особое внимание уделяется анализу специфических рисков конкретного инвестиционного проекта. На основе проведенного анализа разрабатывается комплекс мер по их снижению.

Оценка эффективности реализации инвестиционного проекта проводится с использованием традиционных методов инвестиционного анализа, таких как метод определения показателя чистой текущей стоимости, метод определения показателя рентабельности инвестиций, метод определения показателя внутренней нормы доходности и метод определения показателя периода окупаемости инвестиций. Использование метода определения показателя бухгалтерской рентабельности инвестиций не является целесообразным, так как метод достаточно противоречив и может быть использован только при соблюдении ряда специфических условий. В заключении раздела проводится сравнительный анализ полученных результатов с нормативными значениями и желательными для хозяйствующего субъекта показателями.

Разработка стратегии финансирования инвестиционного проекта является завершающим разделом бизнес-плана. В данном разделе необходимо представить состав и структурный анализ инвестиционных ресурсов, желательно в помесячном разрезе. Следует указать способы привлечения средств (банковский кредит, акционерный капитал, лизинг и т. д.), при этом особое внимание необходимо уделить иностранным инвестициям – механизму привлечения и объему.

В завершении бизнес-плана инвестиционного проекта предоставляются приложения, в которых отражается вся техническая, технологическая и коммерческая документация, необходимая для успешной реализации инвестиционного проекта.

Представленная методика дает возможность существенным образом снизить трудоемкость работ по разработке бизнес-плана инвестиционного проекта и позволяет эффективно и наглядно представлять интересующую инициатора и инвестора информацию об инвестиционном проекте.

9 ОРГАНИЗАЦИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ С ИНОСТРАННЫМ КАПИТАЛОМ. СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ

9.1

10 ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

10.1 Учет импортных операций

Синтетичний облік

Синтетичний облік імпортних товарів ведеться на рахуеку 28 “Товари”.

Імпортні товари відображаються в обліку з моменту їх одержання за купівельними або продажними цінами в залежності від місця їх зберігання, тобто за обліковими цінами.

Облікова ціна на один і той же товар може бути різною в залежності від умов поставок і місцезнаходження товару. Так, на умовах поставки “франо-завод” початковою обліковою ціною буде контрактна ціна постачальника за акцептованими рахунками-фактурами. При перетині митного кордону України або при прийманні товару на складі покупця облікова ціна на цей товар буде збільшена на суму накладних витрат, понесених за кордоном, і на суму сплачених зборів, мита і податків. Товари, у тому числі імпортовані з-за меж миттної території України, є запасами, оскільки вони відповідають всім критеріям цієї категорії активів. З огляду на це, їх оцінка та облік здійснюються відповідно до вимог П(С)БУ 9 “Запаси”, тобто оцінюються та зараховуються на баланс за первісною вартістю, яка включає:

1) вартість товару, що зазначена у документах на відвантаження у постачальника;

2) витрати на заготівлю, вантажно-розвантажувальні роботи, транспортування до місця їх використання, включаючи витрати зі страхування ризиків транспортування;

3) суми ввізного мита та митних зборів;

4) суми непрямих податків, які не відшкодовуються підприємством;

5) інші витрати, безпосередньо пов’язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання в запланованих цілях.Це прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати підприємства на доробку та підвищення якісних і технічних характеристик запасів.

Таким чином, повна імпортна вартість товару складається з його контрактної вартості, накладних витрат, сплачених в іноземній валюті, сплаченого мита, зборів і податків при розмитненні вантажу.

При формуванні первісної вартості імпортних товарів на рахунок **281 “Товари на складі”** буде відноситися їх митна вартість, тобто контрактна вартість, перерахована за курсом НБУ на дату ввезення. З набуттям чинності П(С)БУ 21 “Вплив змін валютних курсів” такиф порядок формування облікової вартості імпортних товарів зберігається за умови, що надходження товарів передуватиме їх оплаті. Однак коли за імпортні товари буде перерахований аванс в іноземній валюті, то їх облікова вартість буде іншою, ніж митна вартість. Зазначена у вантажній митній декларації, і визначається шляхом перерахунку в гривні за курсом НБУ на дату сплати авансу.

Для розрахунку з іноземними постачальниками за придбані товари використовується пасивний рахунок **632 “Розрахунки з іноземними постачальниками”.**Облік по цьому рахунку необхідно вести паралельно в національній та іноземній валюті. За умови наступної оплати імпортної поставки грошовими коштами цей рахунок є монетарною статтею, у зв’язку з чим слід пам’ятати про необхідність визначення в бухгалтерському обліку курсової різниці на дату балансу та на дату здійснення операції. За умови зростання курсу іноземної валюти така курсова різниця відображається на рахунку **945 “Втрати від операційної курсової різниці**”, а за умови зменшення курсу іноземної валюти, в якій обліковується заборгованість – на рахунку **714 “Дохід від операційної курсової різниці”.** З подальшим відображенням у складі фінансових результатів на рахунку 791 “Результат основної діяльності”.

Для розрахунків з іноземними контрагентами за придбані необоротні активи доцільно використовувати рахунок **685 “Розрахунки з іншими кредиторами”**, облік на якому ведеться аналогічно до попереднього випадку.

Але курсова різниця по такій заборгованості, що буде погашатись іноземною валютою або її еквівалентами, відображається на рахунках 974 “Втрати від неопераційних курсових різниць” та 744 “Дохід від неопераційної курсової різниці” відповідно.

Синтетичний облік розрахунків з контрагентами по всіх послугах, пов’язаних з доставкою товарно-матеріальних цінностей до місця призначення, (транспортних, експедиторських, страхових) ведеться на рахунку 68 “Розрахунки по інших операціях”. Ці послуги в залежності від місця розташування їх виконавця можуть бути оплачені як в національній, так і в іноземній валюті. В останньому випадку облік по рахунку слід вести в порядку, передбаченому для відображення в обліку імпортних операцій.

Аналітичний облік

Аналітичний облік розрахунків по імпортних операціях рекомендується здійснювати в розрізі країн, а всередині їх – в розрізі постачальників, номерів контрактів та документів (рахунків) до сплати.

Аналітичний облік імпортних поставок ведеться за місцями зберігання і обліковими (товарними) партіями, при визначенні ознак яких береться до уваги: характер товару, можливість зберігання партії в процесі перевезення, перевалки, зберігання вантажу. Якщо з іноземним постачальником є домовленість про пред’явлення рахунку на кожну транспортну партію, то за облікову партію приймається партія, оформлена одним рахунком постачальника.

При перетині товарно-матеріальними цінностями кордону України необхідно сплатити ПДВ, акцизний збір, мито та митні збори. Їх сума зазначається в вантажній митній декларації та перераховується шляхом надання до банку платіжного доручення на перерахування відповідних сум на рахунок митниці. В бухгалтерському обліку сума сплаченого мита та митних зборів включається до вартості імпортних товарно-матеріальних цінностей проводкою:

Д-т рахунків:

15 “Капітальні інвестиції”,

20 “Виробничі запаси”,

22 “Малоцінні та швидкозношувані предмети”,

28 “Товари”

К-т рахунків:

642 “Розрахунки за обов’язковими платежами”.

Сплата цих сум, як правило, проводиться з поточного рахунку, що в бухгалтерському обліку відображається проводкою:

Д-т рахунку 642 “Розрахунки за обов’язковими платежами”

К-т рахунку 311 “Поточні рахунки в національній валюті”

Суб’єкти підприємницької діяльності, інші юридичні особи, їх філії, відділення, а також інші відокремлені підрозділи, які імпортують на митну територію України підакцизні товари, зобов’язані до або під час подання вантажної митної декларації сплатити акцизний збір.

Акцизний збір на ввезені підакцизні товари обчислюється у відсотках до митної вартості за встановленими ставками або в твердих сумах в Євро з одиниці товару.

Сплата акцизног збору проводиться на момент розмитнення.

Акцизний збір стягується лише один раз, тому при наступній реалізації товарів, на які його було нараховано при ввезені на митну територію України, акцизний збір не нараховується.

Сума акцизного збору в бухгалтерському обліку включається до вартості імпортного товару.

Об’єктом оподаткування ПДВ є операції з ввезення (пересилання) товарів на митну територію України і отримання робіт (послуг), що надаються нерезидентами для їх використання або споживання на митній території України, в тому числі операції по ввезенню власноті за договорами оренди (лізингу), застави та іпотеки.

Базою оподаткування є договірна (контрактна) вартість імпортних товарів, але не менше митної вартості, що зазначена у вантажній митній декларації.

При оподаткуванні імпортних товарів сума ПДВ визначається у розмірі 20% від митної вартості товару з врахуванням фактично сплаченого мита і акцизного збору.

Підставою для нарахування та сплати ПДВ є вантажна митна декларація, де нарахована сума ПДВ зазначається окремо. Сплата ПДВ повинна проводитись до/або на момент приймання вантажної митної декларації до митного оформлення.

Імпорт деяких товарів та операцій по передачі основних засобів у вигляді внеску до статутного капіталу юридичних осіб не оподатковуються ПДВ. Ця норма поширюється як на безпосередніх постачальників, так і на посередників.

При ввозі товарів на митну територію України платники ПДВ можуть надавати органам митного контролю простий вексель на суму податкових зобов'язань (крім підакцизних товарів групи 1-24 Гармонізованої системи опису і кодування. Вексель видається на термін не більш 30 днів і він не підлягає передачі індосаменту.

Сума, зазначена в податковому векселі, включається до суми податкових зобов’язань платника податку в податковому періоді, на який припадає тридцятий календарний день з дня надання такого векселя органу митного контролю. При цьому податковий вексель вважається погашеним, а сума податку, визначеного у векселі, окремо до бюджету не сплачується і враховується в розрахунках податкових зобов’язань за результатами податкового періоду, в якому вексель погашено.

В наступному звітному (податковому) періоді сума, яка була вказана в податковому векселі, включається до складу податкового кредиту.

Платник податку може за самостійним рішенням достроково погасити вексель шляхом перерахування коштів до бюджету, при цьому зазначена сума коштів включається до складу податкового кредиту платника в тому податковому періоді, в якому відбувалося таке погашення, і не включається до складу його податкових зобов’язань.

Таким чином, під час імпорту товарно-матеріальних цінностей видача податкового векселя може відображатися як відстрочені податкові зобов’язання по кре-

диту рахунка 621 “Короткострокові векселі, видані в національній валюті” і як можливе право на нарахування податкового кредиту по дебету рахунка 641 “Розрахунки за податками”, субрахунок “ПДВ”. У разі дострокового погашення податкового векселя податкові зобов’язання не нараховуються.

10.2 Учет экспортных операций

Основним завданням обліку експортних операцій є:

– формування достовірності інформації про реалізацію експортних товарів;

– своєчасне виявлення та правильне визначення фінансового результату від експорту;

– формування достовірності інформації про стан розрахунків з іноземними покупцями та посередниками;

– формування достовірності інформації про курсові різниці.

Після переходу права власності від продавця до покупця в бухгалтерському обліку дохід від реалізації відображається по дебету рахунку 362 “розрахунки з іноземними покупцями” і кредиту рахунку 70 “Доходи від реалізації” з використанням відповідних субрахунків.

Після цієї операції можливе відображення витрат по експортній операції, а саме списання реалізованих на експорт товарів по дебету рахунку 90 “Собівартість реалізації” і кредиту рахунків 28 “Товари” або 26 “готова продукція” за обліковою вартістю.

В процесі реалізації експортної продукції у підприємства виникають комерційні витрати, зокрема такі, як витрати на підготовку товарів до відвантаження, їх перевезення всередині країни та за кордоном, вантажно-розвантажувальні роботи, страхування та зберігання вантажів в дорозі, оплату зборів за митне оформлення вантажів тощо. Такі витрати накопичуються на рахунку 93 “Витрати на збут” з подальшим перенесенням до складу фінансових результатів.

Підставою для обліку експортних товарів та їх руху є оформлені відповідним чином товаросупровідні, транспортні, експедиторські, страхові, складські, розрахункові, митні, претензійно-арбітражні, а також банківські документи.

Визначним принципом облікової політики підприємства, що формує момент реалізації, виступає дата пред'явлення зазначених вище документів покупцеві або пред'явлення їх до уповноваженого банку, отримання грошових коштів, надання покупцем векселя, комерційного кредиту або іншого документу, який гарантує оплату.

Підтвердженням завершення експортної операції є відбитки печатки митниці країни-одержувача на товаросупровідних документах і довідки банку про надходження грошових коштів на рахунок підприємства.

Датою відвантаження (навантаження на борт, відправки або прийняття до перевезення) вважається дата видачі транспортного документу. У випадку видачі декількох транспортних документів (від різних дат або різних портів відвантаження) датою відвантаження визначається дата останнього транспортного документу.

Реалізація експортної продукції і експортних товарів відображається за контрактною вартістю відповідно до базисних умов поставки. При визначенні контрактної вартості враховуються облікова вартість і базисні умови поставки. ПДВ і акцизний збір по експортних товарах в контрактні ціни не включаються. Додатковими елементами контрактної вартості експортної продукції і експортних товарів є мито, митні збори і транспортні витрати залежно від базисних умов поставки.

Одночасно з реалізацією в бухгалтерському обліку відображається списання первісної вартості реалізованих експортних товарів (собівартості експортної продукції) і накладних витрат, пов'язаних з цією операцією (мито, митний збір, транспортні витрати, тощо).

Експортуючи товар продавець, який згідно зовнішньоекономічному договору називається експортером, виступає як платник податків.

Об'єктом оподатковування при цьому є вивіз товарів за межі митної території України і надання послуг для їхнього використання (застосування) за межами України.

Базою оподаткування ПДВ при експорті товарів (робіт, послуг) є договірна (контрактна) вартість, визначена за вільними або регульованими цінами.

ПДВ щодо операції з експорту нараховується по нульовій ставці, тобто в підприємства виникає податкове зобов'язання в сумі яка дорівнює нулю, а це означає виникнення податкового кредиту.

При реалізації товарів на експорт ПДВ, сплачений чи підлягаючій сплаті постачальником, підлягає відшкодуванню з бюджету.

Платник податку, що здійснює операції з вивезення (пересилання) товарів (робіт, послуг) за межі митної території України (експорт) і подає розрахунок експортного відшкодування за результатами податкового місяця, має право на отримання такого відшкодування протягом 30 календарних днів з дня подання такого розрахунку.

До зазначеного розрахунку слід додати такі документи:

-митну декларацію, яка підтверджує факт вивезення товарів за межі митної території України;

-копії платіжних доручень, засвідчених банком, про перерахування платником банку коштів на користь іншого платника податку в оплату придбаних товарів з урахуванням податків, включених у ціну такого придбання;

-ввізну митну декларацію, що підтверджує факт митного оформлення товарів при вивезенні товарів, попередньо імпортованих таким платником податку.

Моментом виникнення права на податковий кредит є дата списання коштів з банківського рахунку на користь постачальника в оплату товарів.

Право на бюджетне відшкодування може виникнути у платника податків тільки в тому випадку, якщо в звітному періоді загальна сума податкового кредиту перевищує суму податкових зобов'язань.

Згідно Закону України від 30.12 97р. № 794/97-ВР „ Про внесення в змін у деякі Закони України з питань оподатковування” внесені зміни до пп. 11.11. Ст.

11 Закону ,,про ПДВ" згідно який з 27.01 98р. при придбанні товарів для реалізації на експорт ПДВ нараховується в загальному порядку, тобто немає необхідності обов'язкового надходження коштів від покупця – нерезидента для відображення права на бюджетне відшкодування вимоги ДПІ, представлення копії ВМД, що свідчить про здійснення експорту товару.

Якщо експортуються товари, які звільнені від ПДВ, то застосування нульової ставки не дозволяється, тому суми податкового кредиту не буде, і ПДВ, сплачені постачальникам сировини, використаного для виробництва пільгової продукції, включається до складу валових витрат, відповідно до пп.5.3.3. статті 5 Закону ,,Про оподаткування прибутку підприємства ".

На товари, що відвантажені на експорт, а також послуги, зроблені нерезидентом, оформляється податкова накладна, обидва екземпляри якої зберігаються платником податків.

Крім того, відповідно до пункту 7 порядку ведення книги обліку продажу товарів (робіт, послуг) від 30.05.97р. №165 платник податків веде окремий облік операцій з продажу товарів (робіт, послуг) на експорт.

По експортних поставках відбувається сплата митного збору, мита, а по окремим видам експорту сплачується акцизний збір.

З підакцизних товарів, що імпортуються за інвалюту, акцизний збір не нараховується і не сплачується.

Таблиця - Типова схема обліку експортних операцій

№№ з/п	**Зміст господарських операцій**	Кореспонденція рахунків	
		дебет	кредит
1	Відвантажено товари на експорт	362	702
2.	Нараховано ПДВ (за нульовою ставкою)	702	641
3	Списано купівельну вартість реалізованих товарів	902	281
4	Акцептовано рахунок транспортної організації за перевезення товару, що експортується	93	631

5	Відображено суму ПДВ у вартості транспортних послуг	641	631
6	Нараховано та сплачено мито та митні збори	93 642	642 311
7	Сума чистого доходу списана на фінансовий результат	702	791
8	Купівельна вартість списана на фінансовий результат	791	902
9	Витрати на збут списані на фінансовий результат	791	93
10	На транзитний валютний рахунок надійшла виручка від нерезидента	314	362

Аналітичний облік експортних операцій необхідно організовувати за трьома основними напрямками:

−за кожним покупцем;

−по кожному платежу;

−за валютою платежу.

10.3 Учет операций с давальческим сырьем

Порядок здійснення операцій з давальницькою сировиною в зовнішньоекономічній діяльності регулюється Законом України «Про операції з давальницькою сировиною в зовнішньоекономічних відносинах» від 15.09.95р. № 327/95 – ВР (далі – Закон про давальницьку сировину).

Законом визначені основні терміни та поняття, а саме:

- давальницька сировина – це сировина, матеріали, напівфабрикати, що комплектують вироби, енергоносії, завезені на митну територію України іноземним замовником (закуплені іноземним замовником за іноземну валюту в Україні) та вивезені за її межі українським замовником для переробки в готову продукцію з наступним поверненням усієї продукції чи її частини в країну її власника (реалі-

зацією в країні виконавця чи замовником з його доручення виконавцем) або вивозом в іншу країну.

Операція з давальницькою сировиною в зовнішньоекономічних відносинах - операція по переробці (обробці, збагаченню або використанню) давальницької сировини (незалежно від кількості замовників і виконавців, а також етапів (операцій) по переробці цієї сировини) завезеної на митну територію України (чи закупленої іноземним замовником за іноземну валюту в Україні) або вивезеної за її межі з метою одержання готової продукції за відповідну плату.

Операціями з давальницькою сировиною вважаються винятково ті операції, при яких після переробки давальницької сировини в результаті технологічного процесу виходить готова продукція зі зміненим кодом товарної номенклатури (ТН) зовнішньоекономічної діяльності.

Право власності на імпортну давальницьку сировину і зроблену з неї готову продукцію належить замовнику.

Замовник- суб'єкт господарської діяльності, що надає давальницьку сировину для переробки.

Виконавець – суб'єкт господарської діяльності, що здійснює переробку, обробку збагачення, використання давальницької сировини.

Готова продукція – продукція (товар) зроблена з використанням давальницької сировини (крім тієї частини, що використовується для проведення розрахунків за її переробку) і визначена як кінцева в контракті між замовником і виконавцем.

Давальницькою сировиною можуть бути: сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі вироби, енергоносії.

Закон про давальницьку сировину передбачає операції по переробці давальницької сировини в різних митних режимах:

- ввіз давальницької сировини іноземного замовника на митну територію України з метою одержання готової продукції;

- купівля за іноземну валюту іноземним замовником давальницької сировини на території України з метою одержання з неї готової продукції;

- ввіз українським замовникам давальницької сировини із-за кордону України з метою одержання готової продукції.

До операцій з давальницькою сировиною в зовнішньоекономічних відносинах відносяться операції, в яких сировина замовника на конкретному етапі її переробки, а також на заключному, складає не менш 20% загальної вартості готової продукції, при цьому обов'язковим є попереднє здійснення постачання виконавцю давальницької сировини щодо повернення виготовленої з неї готової продукції замовнику

Для числення вартості давальницької сировини в готовій продукції враховується не тільки вартість всієї завезеної (вивезеної) давальницької сировини, але й усі витрати, зв'язані з доставкою цієї сировини виконавцю.

Відповідно до вимог КМУ від 14.11.97р. №1216 «Про встановлення показників питомої ваги давальницької сировини в загальній вартості готової продукції по окремих видах операції в зовнішньоекономічних відносинах» давальницька сировина, що вивозиться з України для переробки в готову продукцію класифікується по кодах товарних груп 1 – 24 товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності, повинна мати вартість не менш 80% вартості готової продукції.

Це стосується й інших товарних груп, що відповідають кодам 39,48,49,72-76, 78, 02, 79.02, 80.02.

У разі споживи митних органів чи державних податкових інспекцій або суб'єктів підприємницької діяльності МЗЕЗ може надати висновок щодо визначення операцій як стосовних до операцій з давальницькою сировиною. Висновок робиться на підставі Положення, затвердженого наказом МЗЕЗ України від 12.02.96р. №79.

До категорії операцій з давальницькою сировиною в зовнішньоекономічних відносинах, відносяться операції, по яких обов'язково здійснюється попереднє постачання давальницької сировини виконавцю щодо повернення виготовленої з нього готової продукції замовнику, тобто необхідно дотримуватися послідовності: постачання давальницької сировини – відвантаження готової продукції.

Право власності на цінності (давальницьку сировину), передані в переробку на сторону, належить замовнику, а тому така сировина в замовника обліковується на балансовому синтетичному рахунку 20 “Виробничі запаси”. Факт передачі давальницької сировини виконавцю оформлюється записом:

Д-т 206 “Матеріали, передані в переробку”

К-т 201 “Сировина й матеріали”.

Витрати з оплати послуг сторонніх організацій по переробці давальницької сировини у замовника відображаються:

Д-т 28 “Товари”

К-т 63 “Розрахунки з постачальниками та підрядниками”.

При отриманні продукції, виготовленої з давальницької сировини, замовник списує вартість давальницької сировини:

Д-т 28 “Товари”

К-т 206 “Матеріали, передані в переробку”

У виконавця давальницька сировина відображається поза балансом на рахунку 022 “Матеріали, прийняті для переробки” за цінами, зазначеними в договорі. Готова продукція, виготовлена з давальницької сировини, також відображається на позабалансовому рахунку 023 “Матеріальні цінності на відповідальному зберіганні” підприємтсва-переробника, не є його власністю і не може розцінюватись як продукція власного виробництва. Сума витрат при переробці сировини у виконавця відображається на балансовому синтетичному рахунку 23 “Виробництво”.

Аналітичний облік ведеться окремо за кожним власником матеріалів, за найменуванням та цінами матеріалів, вказаними в договорі (у супровідних документах), а при відсутності цін – за цінами підприємства на аналогічні товари.