

Львівський державний університет внутрішніх справ

В. В. Гобела

Управління
зовнішньоекономічною
діяльністю
&
Management
of Foreign Economic Activity

Навчальний посібник

Львів
2021

УДК 339.9:333.13

Г 57

Рекомендовано до друку Вченою радою
Львівського державного університету внутрішніх справ
(протокол від 31 березня 2021 року № 11)

Рецензенти:

І частини навчального посібника, розробленого українською
Васильчак Світлана Василівна – доктор економічних наук,
професор;

Подра Ольга Павлівна – кандидат економічних наук, доцент

ІІ частини навчального посібника, розробленого англійською
Гаврилюк Мар'яна Василівна – кандидат філологічних наук

Гобела В. В.

Г 57 Управління зовнішньоекономічною діяльністю &
Management of Foreign Economic Activity: навчальний
посібник. Львів : ЛьвДУВС, 2021. 244 с.

ISBN 978-617-511-328-21

Посібник, розроблений українською й англійською мовами, дає змогу майбутнім фахівцям здобути фундаментальні знання та набути практичні навички з оцінювання стану, регулювання та управління зовнішньоекономічною діяльністю на безпекових засадах у сучасних умовах невизначеності та ризику.

Книга створена для навчально-методичного забезпечення навчальної дисципліни «Управління зовнішньоекономічною діяльністю», яка викладається англійською мовою для здобувачів освітнього ступеня бакалавр галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент».

Для магістрантів, аспірантів і викладачів, які виявляють інтерес до актуальних проблем зовнішньоекономічної діяльності.

The manual consists of two parts: in Ukrainian and in English.

The thematic content and structure of the manual release future professionals to gain fundamental knowledge and acquire practical skills in security-based foreign economics' activity assessment, regulation, and management in nowadays uncertainty and risk.

The manual «Управління зовнішньоекономічною діяльністю & Management of Foreign Economic Activity» is intended to provide educational and methodological support for the discipline «Management of Foreign Economic Activity». This discipline is taught in English to applicants for the Bachelors of Knowledge 07 «Management and Administration» speciality 073 «Management».

УДК 339.9:333.13

© Гобела В. В., 2021

© Львівський державний університет
внутрішніх справ, 2021

ISBN 978-617-511-328-21

Зміст

І Частина

УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

| | |
|---|----|
| Передмова | 8 |
| Тема 1. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ЇЇ РОЛЬ У РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ | 10 |
| 1.1. Характеристика основних категорій зовнішньоекономічної діяльності..... | 10 |
| 1.2. Причини і передумови розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та їх вплив на національну економіку..... | 13 |
| 1.3. Види, форми та функції зовнішньоекономічної діяльності..... | 16 |
| 1.4. Принципи зовнішньоекономічної діяльності..... | 19 |
| 1.5. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності..... | 21 |
| Питання для самоконтролю..... | 23 |
| Тема 2. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИЙ ДОГОВІР (КОНТРАКТ) | 24 |
| 2.1. Поняття і сутність зовнішньоекономічних договорів (контрактів)..... | 24 |
| 2.2. Пошук і вибір контрагента..... | 26 |
| 2.3. Структура зовнішньоекономічних договорів (контрактів)..... | 28 |
| 2.4. Уніфіковані комерційні правила Міжнародної торгової палати «ІНКОТЕРМС 2020»..... | 32 |
| Питання для самоконтролю..... | 35 |
| Тема 3. ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ, МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ ТА КРЕДИТИ | 36 |
| 3.1. Зміст і характеристика поняття іноземних інвестицій..... | 36 |
| 3.2. Сутність і специфіка підприємств з «іноземними інвестиціями»..... | 39 |
| 3.3. Поняття офшорної зони та основні пільги, що діють на їхніх територіях..... | 41 |
| 3.4. Механізм ціноутворення на світовому ринку..... | 44 |
| 3.5. Сутність міжнародних розрахунків та їх основні форми..... | 48 |
| 3.6. Характеристика міжнародного комерційного кредиту, його основні форми та види..... | 53 |
| Питання для самоконтролю..... | 56 |

| | |
|---|-----|
| Тема 4. МИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ | |
| ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ | 57 |
| 4.1. Поняття митного регулювання, сутність митного податку..... | 57 |
| 4.2. Характеристика основних видів мит..... | 60 |
| 4.3. Структура та функції Державної митної служби, митного оформлення та контролю..... | 64 |
| Питання для самоконтролю..... | 67 |
| Тема 5. ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ | |
| ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ | 68 |
| 5.1. Сутність валютного регулювання..... | 68 |
| 5.2. Поняття валютних цінностей та валютних операцій..... | 73 |
| 5.3. Рівні валютного регулювання..... | 75 |
| 5.4. Організація торгівлі іноземною валютою в Україні та специфіка розрахунків за експортно-імпортними операціями..... | 77 |
| Питання для самоконтролю..... | 79 |
| Тема 6. ОПОДАТКУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ | |
| ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА | 80 |
| 6.1. Система оподаткування ЗЕД в Україні та її основні принципи..... | 80 |
| 6.2. Порядок відшкодування ПДВ під час здійснення експортних операцій..... | 85 |
| 6.3. Офшорні та оншорні юрисдикції та особливості функціонування офшорного банківського сектора..... | 87 |
| Питання для самоконтролю..... | 94 |
| Тема 7. РИЗИКИ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ | 95 |
| 7.1. Класифікація ризиків зовнішньоекономічної діяльності..... | 95 |
| 7.2. Можливі напрями мінімізації ризиків ЗЕД..... | 98 |
| 7.3. Сутність страхування у ЗЕД підприємства..... | 101 |
| Питання для самоконтролю..... | 106 |
| Тема 8. ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ | |
| ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА | 107 |
| 8.1. Ефективність ЗЕД і показники, що її характеризують..... | 107 |
| 8.2. Особливості визначення ефективності експортно-імпортних операцій..... | 112 |
| 8.3. Вплив факторів оподаткування на вартість імпорту..... | 120 |
| Питання для самоконтролю..... | 122 |
| Список використаних джерел | 123 |

II Ч а с т и н а
MANAGEMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

| | |
|--|-----|
| Preface | 130 |
| Topic 1. THE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE AND ITS ROLE IN THE NATIONAL ECONOMY DEVELOPMENT | 132 |
| 1.1. Characteristics of main categories of foreign economic activity..... | 132 |
| 1.2. Reasons and preconditions for the foreign economic relations development and their impact on the national economy..... | 135 |
| 1.3. Types, forms and functions of foreign economic activity..... | 137 |
| 1.4. The principle of foreign economic activity..... | 141 |
| 1.5. The foreign economic activity agents..... | 143 |
| Questions for self-control..... | 144 |
| Topic 2. THE FOREIGN ECONOMIC CONTRACT | 145 |
| 2.1. The concept and essence of foreign economic contracts..... | 145 |
| 2.2. Search and selection of a contractor..... | 147 |
| 2.3. The structure of foreign economic contracts..... | 149 |
| 2.4. Unified commercial rules of the International Chamber of Commerce INCOTERMS 2020..... | 153 |
| Questions for self-control..... | 155 |
| Topic 3. FOREIGN INVESTMENTS, INTERNATIONAL SETTLEMENTS AND LOANS | 156 |
| 3.1. Content and characteristics of foreign investment..... | 156 |
| 3.2. The essence and specifics of enterprises with «foreign investment»..... | 159 |
| 3.3. The concept of offshore zone and the main benefits in force in their territories..... | 161 |
| 3.4. The pricing mechanism of the world market..... | 162 |
| 3.5. The essence of international settlements and their main forms..... | 166 |
| 3.6. Characteristics of international commercial credit, its main forms and types..... | 171 |
| Questions for self-control..... | 173 |
| Topic 4. CUSTOMS REGULATION FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY | 175 |
| 4.1. The concept of customs regulation, the essence of the customs tax..... | 175 |
| 4.2. Characteristics of the main types of duties..... | 178 |
| 4.3. Structure and functions of the state customs service, customs clearance, and control..... | 182 |
| Questions for self-control..... | 184 |

| | |
|--|-----|
| Topic 5. CURRENCY REGULATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE | 185 |
| 5.1. The essence of currency regulation..... | 185 |
| 5.2. The concept of currency values and currency transactions..... | 190 |
| 5.3. Levels of currency regulation..... | 192 |
| 5.4. Organization of trade in foreign currency in Ukraine and the specifics of settlements for export-import transactions..... | 193 |
| Questions for self-control..... | 195 |
| | |
| Topic 6. TAXATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE | 196 |
| 6.1. FEA taxation system in Ukraine and its basic principles..... | 196 |
| 6.2. The procedure for VAT refund in export transactions..... | 200 |
| 6.3. Offshore, onshore jurisdictions and features of the offshore banking sector..... | 202 |
| Questions for self-control..... | 208 |
| | |
| Topic 7. RISKS IN THE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE AND THEIR INSURANCE | 209 |
| 7.1. Classification of foreign economic activity risks..... | 209 |
| 7.2. Possible ways to minimize the risks of foreign economic activity..... | 212 |
| 7.3. The essence of insurance in the foreign trade of the enterprise..... | 215 |
| Questions for self-control..... | 220 |
| | |
| Topic 8. THE EFFICIENCY OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY | 221 |
| 8.1. FEA efficiency and its indicators..... | 221 |
| 8.2. Features of determining the effectiveness of export-import operations..... | 225 |
| 8.3. Influence of tax factors on the import value..... | 233 |
| Questions for self-control..... | 235 |
| | |
| References | 236 |

І ЧАСТИНА

**УПРАВЛІННЯ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ
ДІЯЛЬНІСТЮ**

Передмова

Торгівля та міжнародні економічні відносини завжди були визначальним чинником успішного розвитку суспільства. Як засвідчує історичний досвід, ізольовані економічні системи зазвичай приречені на занепад і руйнування. Це спричиняє складні наслідки для суспільства. Натомість економічні системи, що інтегрувались у систему міжнародних відносин і міжнародної торгівлі, активно розвивались та удосконалювались. Це забезпечило не тільки зростання суспільного добробуту, а й сприяло культурному та духовному розвитку.

Зовнішньоекономічна діяльність утвердилась як визначальний чинник забезпечення суспільного добробуту та економічного розвитку країни. Характерною особливістю сучасного економічного розвитку є значні темпи глобалізації, високий рівень невизначеності та ризику, в яких доводиться діяти економічним суб'єктам і приймати управлінські рішення. Актуальність зовнішньоекономічної діяльності та її важливе значення для підприємств та економічного розвитку держави зумовлена активним розвитком міжнародної торгівлі та міжнародних економічних відносин унаслідок стрімкого розвитку інформаційних технологій, поширення Інтернет-торгівлі та цифровізації економіки.

Україна, здобувши незалежність, активно демонструє новий підхід до формування відносин з іншими країнами світової спільноти. Він полягає у намаганні посісти важливе місце в системі міжнародного поділу праці та в системі міжнародних економічних відносин шляхом інтеграції до європейського економічного співтовариства та вступу до Північноатлантичного альянсу. Такий зовнішньополітичний вектор твердо закріпився після анексії Кримського півострова Російською Федерацією та початком гібридної війни. Отож, необхідність активного розвитку міжнародних відносин та зовнішньоекономічної діяльності сприятиме швидшому вирішенню не тільки економічних проблем, а й забезпечення національної безпеки України.

Тому метою викладання дисципліни «Управління зовнішньоекономічною діяльністю» є засвоєння у майбутніх фахівців теоретичних основ та набуття практичних навиків

управління зовнішньоекономічною діяльністю на рівні підприємства та держави.

Основними завданнями дисципліни «Управління зовнішньоекономічною діяльністю» є вивчення та засвоєння:

- механізму функціонування зовнішньоекономічної діяльності в Україні на сучасному етапі;
- нормативної бази регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- методів оцінки основних тенденцій, переваг і недоліків зовнішньоекономічної діяльності;
- специфіки використання різних форм виходу на зовнішні ринки;
- основних етапів укладання зовнішньоекономічних договорів;
- методів і способів визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства загалом.

Навчальний посібник рекомендовано здобувачам освітнього ступеня бакалавр галузі знань 07 «Управлінні та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент». Видання також буде корисне для представників інших спеціальностей зазначеної галузі знань, магістрантів, аспірантів і викладачів, що виявляють інтерес до актуальних проблем зовнішньоекономічної діяльності.

Тема 1

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ЇЇ РОЛЬ У РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

1.1. Характеристика основних категорій зовнішньоекономічної діяльності.

1.2. Причини і передумови розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та їх вплив на національну економіку.

1.3. Види, форми та функції зовнішньоекономічної діяльності.

1.4. Принципи зовнішньоекономічної діяльності.

1.5. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності.

1.1. Характеристика основних категорій зовнішньоекономічної діяльності

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) – це один із найважливіших чинників розвитку національної економіки. Жодна країна в світі не в змозі самостійно розвивати власні виробничі процеси, забезпечити економічне зростання без ефективного використання переваг міжнародного розподілу праці та сукупного міжнародного науково-технічного потенціалу. Особливо це актуально за сучасних умов, коли набувають інтенсивного розвитку процеси міжнародної економічної інтеграції, транснаціоналізації, міжнародного поділу праці, глобалізації світового господарства. ЗЕД сприяє розвитку перспективних напрямів експортного потенціалу. Саме завдяки зовнішньоекономічній діяльності наша країна вирішує проблему нестачі енергоносіїв, новітніх машин та устаткування, технологій, деяких товарів народного споживання.

Зовнішньоекономічна діяльність належить до категорій міжнародної економіки. Розглянемо основні категорії міжнародної економіки (МЕ), їх коротку характеристику та місце в ній зовнішньоекономічної діяльності (таблиця 1.1).

Таблиця 1.1

Категорії міжнародної економіки та їх характеристика

| Категорії міжнародної економіки | Характеристика категорій міжнародної економіки |
|---|---|
| Міжнародна економіка (МЕ) | <p>МЕ – сукупність економік країн світу;</p> <ul style="list-style-type: none"> – сукупність міжнародних економічних відносин; – органічна сукупність національних господарств та економічних взаємозв'язків між ними; – сукупність національних експортних потенціалів країн світу господарських взаємозв'язків між ними; – система економічних відносин, яка функціонує на національному та інтернаціональному рівнях у межах світового співтовариства. |
| Міжнародні економічні відносини (МЕВ) | <p>МЕВ – це внутрішня організація світового господарства, законів його розвитку та функціонування, притаманних як світовому господарству загалом, так і окремим формам МЕВ. Це сукупність взаємозв'язків, що виникають між виробниками та споживачами матеріальних благ та послуг за межами національних кордонів.</p> |
| Національна економіка (НЕ) | <p>НЕ – це економічно й організаційно єдина система взаємопов'язаних галузей і сфер діяльності людей, яким властива відповідна пропорційність, взаємообумовлене розміщення на території, обмеженій державними кордонами.</p> |
| Національне господарство (НГ) | <p>НГ – економіка окремої країни.</p> |
| Національний експортний потенціал (НЕП) | <p>НЕП – це здатність національної економіки виробляти конкурентоспроможні товари та реалізовувати їх на міжнародних ринках за умов постійного зростання ефективності використання природних ресурсів, розвитку науково-технічного потенціалу, валютної і фінансово-кредитної систем, а також сервісної інфраструктури підтримки експорту без нанесення збитків економіці при забезпеченні економічної безпеки країни в цілому.</p> |
| Зовнішня торгівля (ЗТ) | <p>ЗТ – це торгівля однієї країни з іншими країнами, що складається з ввезення (імпорту) і вивозу (експорту) товарів. Світова торгівля різних країн є міжнародною торгівлею, в її основі лежить сукупність зовнішньої торгівлі країн світу.</p> |
| Міжнародний поділ праці (МПП) | <p>МПП – вища форма суспільного територіального розподілу праці; спеціалізація виробництва окремих країн на певних видах продукції, якими вони обмінюються. Необхідність МПП і його глибина визначаються мірою розвитку продуктивних сил суспільства. МПП лежить в основі розширення торгівлі між країнами, складає об'єктивну базу розвитку світового ринку.</p> |

Продовження табл. 1.1

| | |
|---|---|
| <p>Міжнародна виробнича кооперація (МВК)</p> | <p>МВК – це похідна форма міжнародного поділу праці, яка полягає в розвитку міжнародних виробничих зв'язків, що виникають та існують між міжнародно-спеціалізованими суб'єктами з метою поєднання взаємодоповнюючих виробничих процесів. МВК об'єднує ресурси виробництва в єдиному організаційно-технічному процесі. Здійснення такого процесу у міжнародному масштабі передбачає укладання відповідних контрактів та угод, котрі регламентують виробничо-технічні та торгово-економічні питання, а також вироблення адекватних форм і методів співробітництва.</p> |
| <p>Міжнародна економічна інтеграція (МЕІ)</p> | <p>Інтеграція в перекладі з латинської означає взаємопереплетіння, об'єднання окремих частин в єдине ціле. МЕІ – це етап у процесі розвитку міжнародного поділу праці, для якого характерним є утворення однорідного, внутрішньоєдиного господарського організму, що охоплює декілька країн, виникнення цілісності відокремленого комплексу держав. В основі інтеграції лежать об'єктивні потреби розвитку продуктивних сил. У загальному вигляді об'єктивну причину міжнародної економічної інтеграції можна визначити як необхідність подолання суперечності між очевидними реальними вигодами для підприємств від участі в міжнародному поділі праці та негативними факторами міжнародної економічної взаємодії – територіальною віддаленістю, меншою мобільністю факторів виробництва і ресурсів, митних та валютних обмежень тощо.</p> <p>Зовнішньоекономічні фактори інтеграції: трансформація структури зовнішньої торгівлі; активізація зона іноземної інвестиційної діяльності; формування системи регулювання ЗЕД.</p> <p>Форми МЕІ: зони преференційної торгівлі; зони вільної торгівлі; Митний союз; Спільний ринок; Економічний союз; Політичний союз.</p> |
| <p>Світовий ринок (СР)</p> | <p>СР – це сукупність національних ринків, поєднаних між собою всесвітніми господарськими зв'язками на підставі міжнародного поділу праці, спеціалізації, кооперування, інтеграції виробництва і збуту товарів і послуг. Види світового ринку: сировини; готових виробів; капіталів; робочої сили; валюти; інтелектуальної власності; послуг.</p> |
| <p>Зовнішньоекономічні зв'язки (ЗЕЗ)</p> | <p>ЗЕЗ – це міжнародні торгово-економічні зв'язки, які представлені сукупністю різних форм, засобів, методів зовнішньоторгових, науково-технічних, виробничих, валютно-фінансових, кредитних відношень між країнами.</p> |

| | |
|--------------------------------------|---|
| Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) | <p>ЗЕД – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами. Економічна сутність ЗЕД виявляється в такому:</p> <ul style="list-style-type: none"> - це важливий і потужний фактор економічного зростання і розвитку кожної країни (національний аспект ЗЕД); - це спосіб включення економіки кожної країни до системи світового господарства, а отже, і до процесів міжнародного поділу праці та міжнародної кооперації, що особливо актуально в умовах зростаючих тенденцій до глобалізації (регіональний і глобальний аспект ЗЕД). |
| ЗЕД України | <p>Це процес розвитку господарських зв'язків між національними суб'єктами суспільного виробництва та їх іноземними контрагентами на території України та за її межами.</p> |

1.2. Причини і передумови розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та їх вплив на національну економіку

Національні економічні системи можуть ефективно розвиватись лише за умови міжнародної взаємодії. Нині складно назвати країну, яка б не була суб'єктом міжнародних економічних відносин і не знала впливу зовнішнього середовища.

Економіка кожної країни складається з двох секторів – внутрішньої та зовнішньої економіки.

Призначення внутрішньої економіки – задоволення потреб споживачів за рахунок вітчизняного виробництва, зовнішньої – вихід на міжнародні ринки товарів і послуг, факторів виробництва з метою підвищення загальноекономічного добробуту країни. Сектор зовнішньої економіки реалізується через зовнішньоекономічні зв'язки (ЗЕЗ) держави.

Зовнішньоекономічні зв'язки (ЗЕЗ) можна розглядати як комплексну систему різнобічних форм міжнародного співробітництва держав і суб'єктів у різних галузях економіки.

У історичному аспекті ЗЕЗ є продуктом цивілізації, оскільки виникають із появою держави і еволюціонують водночас із її розвитком.

В економічному аспекті зовнішні економічні зв'язки – це операції з обігом товарів, послуг, грошових коштів і капіталу між різними економічними і валютними зонами.

У сучасних умовах зовнішньоекономічні зв'язки впливають на рішення соціально-економічних проблем практично у всіх країнах світу. Цей вплив виконується як на рівні держави, так і на рівні регіонів країни і окремих підприємств.

Визначення зовнішньоекономічних зв'язків наведено в таблиці 1.1, класифікація зовнішньоекономічних зв'язків може здійснюватися за такими ознаками:

1. *За видами:* промислове співробітництво; науково-технічне співробітництво в галузі проектування та сфері збуту; торгові зв'язки; співробітництво в сфері послуг; фінансове співробітництво.

2. *За стадіями:* наукові дослідження об'єктів; виробничі зв'язки; комерційні зв'язки на стадії реалізації.

3. *За методами їх реалізації:* виконання спільних програм; створення спільних підприємств; виконання умов спеціального договору.

4. *За структурою зв'язків:* міжфірмові зв'язки; міжгалузеві; горизонтальні (між однорідними підприємствами); вертикальні (кожне підприємство виконує певну роботу для досягнення одного результату; змішані; міждержавні.

5. *За територіальним охопленням:* між двома та більше організаціями; в рамках регіону; міжрегіональні; світові.

6. *За кількістю суб'єктів:* двосторонні та багатосторонні.

7. *За кількістю об'єктів:* однопредметні та багатопредметні.

Серед основних причин, які стимулюють розвиток зовнішньоекономічних зв'язків, слід вирізнити такі:

- нерівність економічного розвитку різних країн;
- відмінності в сировинних ресурсах;
- відмінності у людських ресурсах;
- нерівномірність розміщення фінансових ресурсів (функціонування світового інвестиційного ринку);
- характер політичних відносин;
- розвиток інтеграційних процесів;
- низький рівень науково-технічного розвитку. За посередництвом зовнішньоекономічних зв'язків країни

вирішують проблеми не тільки модернізації процесу виробництва, а й завдання диверсифікації товарної номенклатури (асортименту), отримання нових технологій, ноу-хау;

- специфіка географічного положення, природних і кліматичних умов (реалізація потенціалу у туристичному, рекреаційному напрямках; вигідне географічне положення дає країні змогу одержувати кошти від транзиту вантажів через вантажів через її територію);

- активна та цілеспрямована роль держави щодо втягнення країни в систему глобальної світової економіки;

- жорстке міжнародне регулювання ЗЕД.

Отже, більшість країн світу, маючи обмежену ресурсну базу і вузький внутрішній ринок, не в змозі виробляти з достатньою ефективністю товари, необхідні для внутрішніх потреб.

Для таких країн ЗЕЗ є способом отримання необхідних товарів. Країни з великим сировинним потенціалом формують свої економічні системи на основі реалізації експортного потенціалу. Необхідність існування ЗЕЗ обумовлюється тим, що різні країни мають різні виробничі умови. З уваги на це, країни спеціалізуються на виробництві такої продукції, яка значною мірою дешевша від зарубіжних аналогів, що в підсумку приносить прибуток кожній країні-учасниці ЗЕЗ, задовольняє потреби споживачів у продукції кращої якості.

Зовнішньоекономічні зв'язки, що реалізуються через виконання ЗЕД, **впливають** на розвиток національної економіки через:

- одержання валютної виручки від експорту;

- підвищення технічного рівня виробництва за рахунок імпорту сучасної техніки і технології;

- довгострокове виробниче співробітництво між іноземними партнерами зі спільної діяльності у виробництві конкурентоспроможної продукції та виходу з нею на світові ринки;

- підвищення рівня та якості життя.

Як свідчить світовий досвід, удосконалення структури суспільного виробництва тільки за рахунок власних сил неможливо. Прогресивні зміни в організації виробництва виконуються в світі з використанням переваг міжнародного розподілу праці.

1.3. Види, форми та функції зовнішньоекономічної діяльності

Зовнішньоекономічну діяльність розглядають як один з аспектів ЗЕЗ, а саме як сферу виробничо-комерційної діяльності підприємств та організацій. Під час економічних та адміністративних реформ вітчизняні підприємства й організації одержали право виходу на зовнішній ринок.

Вони самостійні у виборі іноземного партнера і номенклатури товарів для експортно-імпоротної угоди, у встановленні ціни, визначенні виду і форми ЗЕД.

ЗЕД багатозначна. Поняття її видів і форм в економічній літературі трактувалось по-різному. Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (ст. 4), **видами** зовнішньоекономічної діяльності є:

- експорт та імпорт товарів, капіталів і робочої сили;
- надання суб'єктами ЗЕД України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, зокрема: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, облікових, агентських, консигнаційних, управлінських, аудиторських, юридичних, туристських та інших, що прямо і винятково не заборонені законами України;
- надання зазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам ЗЕД України;
- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі;
- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;
- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності;
- створення суб'єктами ЗЕД банківських, кредитних і страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених законами України;
- спільна підприємницька діяльність між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що охоплює створення спільних підприємств різних видів і форм,

проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;

- підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності; аналогічна діяльність суб'єктів ЗЕД за межами України;

- організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів на комерційній основі, за участю суб'єктів ЗЕД;

- організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібною торгівлі на території України за іноземну валюту у передбачених законами України випадках;

- товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, яка ґрунтується на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- орендні, зокрема лізингові, операції між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- операції з придбання, продажу, обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах і на міжбанківському валютному ринку;

- роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами; роботи іноземних фізичних осіб на контрактній оплатній основі з суб'єктами ЗЕД як на території України, так і за її межами;

- інші види ЗЕД, не заборонені прямо і у винятковій формі законами України.

Кожен із видів ЗЕД виконується у визначених **формах**.

Так, *формами зовнішньої торгівлі* є: експорт, імпорт, реекспорт, реімпорт товарів і послуг. Водночас зовнішня торгівля використовує практично всі форми ЗЕД. Приміром, одна з форм міжнародного науково-технічного співробітництва – спільне дослідження, результат якого патентується, потім патент продається і є експортом послуги.

Інноваційне співробітництво реалізується в формах кредитних угод, міжнародного фінансового лізингу, підприємств з іноземними інвестиціями.

Формами виробничої кооперації, згідно з класифікацією Європейської економічної комісії ООН, є:

- надання ліцензій з оплатою продукцією, яка випускається за цими ліцензіями;
- поставка виробничих ліній і заводів з оплатою продукції, що виробляється на них;
- спільне виробництво на основі спеціалізації;
- спільне підприємство двох і більше іноземних партнерів.

Одна з форм виробничої кооперації, що розвинулася в Україні, – *франчайзинг*: коли компанія однієї країни дозволяє компанії (фірмі) іншої країни виробляти продукцію під своєю фірмовою назвою, надає технологію, комплектуючі вироби, допомогу, консультації (детальніше – в розділі 12).

Науково-технічне співробітництво виявляється у формах технологічного обміну, тобто взаємопроникнення науково-технічних знань і виробничого досвіду як результату спільних досліджень, які виконуються різними країнами. Ефективна форма науково-технічного співробітництва – передача технологій на основі ліцензійних угод.

Як доводить практика, підприємства, що виконують ЗЕД в одній формі, з часом охоплюють і інші форми. Скажімо, спочатку експорт якого-будь товару, потім придбання ліцензії на виробництво нового товару, відтак – створення спільного підприємства. Це, своєю чергою, сприяє підвищенню зовнішньоторгового обороту.

ЗЕД в усіх країнах виконує низку ***функцій***:

- сприяє вирівнюванню національного та світового рівня економічного розвитку;
- виконує зіставлення національних і світових витрат виробництва;
- реалізує переваги міжнародного розподілу праці (МРП) та сприяє підвищенню ефективності національної економіки.

Ці функції характерні для ЗЕД України із певною специфікою, що обумовлена:

- сучасним етапом розвитку національної економіки, її реформуванням, становленням ринкових відносин;
- початковим етапом інтеграції України у світову економіку.

Матеріальною основою ЗЕД є зовнішньоекономічний комплекс країни, який становить сукупність галузей,

підгалузей, об'єднань, підприємств, організацій, що виробляють продукцію (товари, послуги) на експорт, або які споживають імпорتنі товари і послуги, виконують ЗЕД у різних видах і формах.

Територіально ЗЕД України представлена всіма регіонами.

Структурно ЗЕД включає суб'єкти господарювання та відповідну **інфраструктуру**, до якої можна віднести:

- інформаційно-консультативні структури;
- кредитно-банківські системи;
- страхові фірми;
- організовані товарні ринки;
- оптово-посередницькі фірми;
- транспортно-експедиторські служби.

Інфраструктура ЗЕД в Україні розвинута слабо не стільки за масштабами, скільки за якістю обслуговування зовнішньоекономічної діяльності.

Структурною одиницею ЗЕД є зовнішньоекономічна операція.

Зовнішньоекономічна операція (ЗЕО) – це комплекс заходів, яких уживають суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності різних країн з метою здійснення і вдосконалення зовнішньої торгівлі.

ЗЕО можуть здійснюватися за такими основними напрямками:

- міжнародна торгівля (експортно-імпорتنі операції, зокрема реекспорт та реімпорт, операції зустрічної торгівлі, торгові операції суперницького типу);
- міжнародний трансфер технологій (укладання ліцензійних і франчайзингових угод, інжиніринг, реінжиніринг, консалтинг тощо);
- міжнародні інвестиції (створення спільних підприємств з іноземним капіталом, інвестиції в межах вільних економічних зон).

1.4. Принципи зовнішньоекономічної діяльності

Суб'єкти господарської діяльності України та іноземні суб'єкти господарської діяльності у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності керуються низкою принципів (ст. 2 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»).

Принцип суверенітету народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності полягає у:

- виключному праві народу України самостійно та незалежно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність на території України, керуючись законами, що діють на території України;

- обов'язку України неухильно виконувати всі договори і зобов'язання України в галузі міжнародних економічних відносин.

Принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва полягає у:

- праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки;

- праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснювати її в будь-яких формах, які прямо не заборонені чинними законами України;

- обов'язку додержуватися при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності порядку, встановленого законами України;

- виключному праві власності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на всі отримані ними результати зовнішньоекономічної діяльності.

Принцип юридичної рівності і недискримінації полягає у:

- рівності перед законом усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, незалежно від форм власності, зокрема держави, у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;

- забороні будь-яких, крім передбачених законодавством, дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, а також іноземних суб'єктів господарської діяльності за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками;

- неприпустимості обмежувальної діяльності з боку будь-яких її суб'єктів.

Принцип верховенства закону полягає у:

- регулюванні зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України;

- забороні застосування підзаконних та актів управління місцевих органів, що у будь-який спосіб створюють

для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності умови менш сприятливі, ніж ті, які встановлені законами України.

Принцип захисту інтересів суб'єктів ЗЕД полягає у тому, що Україна як держава:

- забезпечує рівний захист інтересів усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та іноземних суб'єктів господарської діяльності на її території згідно з законами України;
- здійснює рівний захист усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України за межами України відповідно до норм міжнародного права;
- здійснює захист державних інтересів України як на її території, так і за її межами лише відповідно до законів України, умов підписаних нею міжнародних договорів і норм міжнародного права.

Принцип еквівалентності обміну стосується неприпустимості демпінгу під час ввезення та вивезення товарів.

1.5. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (ст. 3), суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в Україні є:

- фізичні особи-громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають цивільну правоздатність і дієздатність згідно з законами України й постійно проживають на території України;
- юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і постійно знаходяться на території України (підприємства, організації та об'єднання всіх видів, зокрема акціонерні та інші види господарських товариств, асоціації, спілки, концерни, консорціуми, торговельні дома, посередницькі та консультаційні фірми, кооперативи, кредитно-фінансові установи, міжнародні об'єднання, організації та інші), зокрема юридичні особи, майно та/або капітал яких є повністю у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;
- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно з законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким цивільно-правовими законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;

– структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності, які не є юридичними особами згідно з законами України (філії, відділення, тощо), але мають постійне місце знаходження на території України;

– спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, зареєстровані як такі в Україні і які мають постійне місце знаходження на території України;

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

Україна в особі її органів, місцеві органи влади і управління в особі створених ними зовнішньоекономічних організацій, які беруть участь у ЗЕД, а також інші держави, які беруть участь у господарській діяльності на території України, діють як юридичні особи згідно з законами України.

Одним із основних суб'єктів ЗЕД є підприємство. Світова практика доводить, що близько 85 % зовнішньоекономічних операцій здійснюють підприємства, фірми, організації, а 15 % – міністерства, відомства, союзи підприємців.

Підприємство – це самостійний суб'єкт господарської діяльності, який виготовляє продукцію або надає послуги з метою задоволення потреб суспільства та одержання прибутку. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства ґрунтується на можливості одержання економічних вигод, зважаючи на переваги міжнародного поділу праці, міжнародні ділові відносини. Це пов'язано з тим, що виробництво певного товару, його збут або надання певного виду послуг в іншій країні має більше переваг, ніж така діяльність усередині країни. Таким чином, ЗЕД здійснюється в тій країні і з тими партнерами, співпраця з якими є найвигіднішою.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства (ЗЕДП) – це сфера господарської діяльності, пов'язана з міжнародною виробничою і науково-технічною кооперацією, експортом та імпортом продукції, виходом підприємства на зовнішній ринок.

ЗЕДП є складовою загальної діяльності, а отже, взаємопов'язаною з нею і спільно вмотивованою для підприємства. Водночас зовнішньоекономічна діяльність має суттєву специфіку, яка полягає у тому, що вона здійснюється на іншому,

міжнародному рівні, у взаємозв'язку з суб'єктами господарювання інших країн.

Основні мотиви розвитку ЗЕД підприємств:

- розширення ринку збуту своєї продукції за національні межі з метою збільшення прибутку;
- закупка необхідної сировини, комплектуючих виробів, нових технологій і обладнання;
- залучення інжинірингових та інших послуг для потреб виробництва, з урахуванням їх унікальності, вищої якості і нижчих цін порівняно з внутрішнім ринком;
- залучення іноземних інвестицій з метою модернізації виробництва, зміцнення експортного потенціалу і конкурентних позицій на світових товарних ринках;
- участь у міжнародному поділі праці, спеціалізації і кооперуванні виробництва з метою успішного розвитку своєї економіки.

Питання для самоконтролю

1. Опишіть головні фактори впливу зовнішньоекономічної діяльності на розвиток економіки.
2. Сформулюйте економічну сутність поняття зовнішньоекономічної діяльності.
3. Які суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності повинні дотримуватися національних принципів зовнішньоекономічної діяльності?
4. Визначте основні чинники, що сприяють розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств в Україні.
5. Охарактеризуйте переваги, які отримує підприємство у разі здійснення зовнішньоекономічної діяльності.
6. Які є форми та види міжнародної торгівлі?
7. Розкрийте сутність поняття «зовнішньоекономічна політика».
8. У чому полягає суть основних принципів зовнішньоекономічної діяльності?
9. Назвіть цілі регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.
10. Поясніть відмінність між термінами «зовнішньоекономічні зв'язки» і «зовнішньоекономічна діяльність».

Тема 2

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИЙ ДОГОВІР (КОНТРАКТ)

2.1. Поняття та сутність зовнішньоекономічних договорів (контрактів).

2.2. Пошук і вибір контрагента.

2.3. Структура зовнішньоекономічних договорів (контрактів).

2.4. Уніфіковані комерційні правила міжнародної торговельної палати «ІНКОТЕРМС 2020».

2.1. Поняття та сутність зовнішньоекономічних договорів (контрактів)

Поняття «**договір (контракт)**» визначають через поняття «угода», адже це різновид угоди. Угода характеризується такими основними ознаками:

1) спрямованістю на досягнення певного правового результату (встановлення, зміну, припинення цивільних прав та обов'язків);

2) вольовою дією сторін;

3) юридичною правомірністю.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) – це матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їхніх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їхніх взаємних прав і обов'язків.

Процес укладання зовнішньоекономічного договору (контракту) охоплює такі етапи:

– подання пропозиції укласти договір – *оферти*;

– прийняття та погодження цієї пропозиції – *акцепт*.

Умови контракту, що погоджені сторонами в процесі переговорів, формують його зміст. Вони розкривають особливості взаємовідносин між сторонами і їх специфічні вимоги до предмету та порядку виконання контракту. Зазначені умови поділяються на обов'язкові та додаткові.

Умови контракту поділяються на обов'язкові та додаткові.

Особливість обов'язкових умов контракту така: в разі їх невиконання однією зі сторін інша має право розірвати контракт і вимагати відшкодування завданої шкоди.

До обов'язкових належать такі умови:

- найменування сторін-учасників угоди;
- предмет контракту;
- якість і кількість;
- базисні умови поставки;
- умови платежу;
- санкції і рекламації;
- юридичні адреси і підписи сторін.

Натомість додаткові умови – це умови, за порушення яких інша сторона не має права розірвати угоду, проте може вимагати виконання контрактних зобов'язань і застосовувати штрафні санкції, передбачені контрактом.

До додаткових належать такі умови:

- здавання-приймання товару;
- страхування;
- відвантажувальні документи;
- гарантії;
- пакування та маркування;
- форс-мажорні обставини;
- арбітраж;
- інші умови.

Умови контракту класифікуються за різними ознаками. Зокрема, за універсальністю їх можна поділити на:

універсальні, а саме:

- преамбула;
- здавання-приймання товару;
- базисні умови поставки;
- умови платежу;
- пакування та маркування;
- гарантії;
- санкції та рекламації;
- форс-мажорні обставини;
- арбітраж;

індивідуальні, а саме:

- найменування сторін учасників угоди;
- предмет контракту;
- якість товару;
- кількість товару;
- ціна;
- строки поставки;
- юридичні адреси та підписи сторін.

У процесі розгляду цієї теми слід виокремити поняття «типовий контракт». **Типовий контракт** – це зразковий договір або низка уніфікованих статей, що викладені у письмовій формі, сформульовані заздалегідь з урахуванням торгової практики та прийнятих договірними сторонами умовами. Сфера дії типових контрактів постійно розширюється, переважно їх розробляють підприємства, що є великими експортерами певного виду продукції в кожній галузі. Типові контракти також розробляють торгові палати та об'єднання експортерів різних форм.

Як засвідчує практика, при укладанні зовнішньоекономічних контрактів контрагентами виступають у більшості випадків приватні підприємства (85 %), порівняно рідше – міністерства, відомства, об'єднання підприємств та інші неприбуткові установи (15 %). Підприємства зобов'язані зареєструватися у сформованому торговому реєстрі. Це необхідно для формування переліку об'єктів оподаткування.

2.2. Пошук і вибір контрагента

Важливим етапом укладання контрактів є вибір контрагента і тактики переговорів. Virізняться кілька способів ведення переговорів, а саме: **переписка, особисті зустрічі, використання технічних засобів (телефон, факс)**. Варто зауважити, що технічні засоби для ведення переговорів застосовуються рідко, а саме тоді, коли:

- країни, де перебувають контрагенти, розташовані на далекій відстані одна від одної, що ускладнює можливість особистої зустрічі;
- підприємства, а точніше – їхні представники, добре знайомі, підтримують довгострокові контакти та довіряють один одному;

– здійснюється співпраця в рамках раніше укладених контрактів.

Особистим зустрічам як способу переговорів притаманні багатомісячні традиції та звичаї. Це найдревніший та найпоширеніший спосіб співпраці. Окрім особистих зустрічей, часто використовується спосіб переписки.

Отже, розглянемо детальніше зазначений спосіб ведення переговорів.

Письмова заява продавця про наміри укласти договір – це **оферта**, а особа, що її формує, – **оферент**.

У практиці зовнішньоекономічної діяльності розрізняють два види оферт:

1. **Вільна оферта** – це пропозиція без строгих зобов'язань для продавця. Така оферта формується на одну і ту ж партію товару для кількох різних покупців. У такому випадку згода покупця з умовами оферти додатково повинна погоджуватися продавцем, тобто має бути зроблена спеціальна позначка про згоду з умовами оферти.

2. **Тверда оферта** – формується продавцем на чітку партію товару тільки одному потенційному покупцеві, обов'язково вказується термін, упродовж якого продавець зобов'язаний виконувати усі вимоги цієї пропозиції. Строк дії оферти обумовлюється в оферті.

Під час ведення переговорів слід дотримуватись певного алгоритму та використовувати низку інструментів для впливу на партнера.

Згідно з порадами Гамільтона, для ефективного ведення переговорів потрібно: з'ясувати ступінь зацікавленості партнера; уникати поспіху та паніки; дуже уважно ставитись до усіх деталей договору та поведінки партнера; не виявляти жодних проявів панібратства, проте намагатись поводитись невимушено; бути лаконічним; наводити аргументацію у формі запитань до партнера; уникати розмов про невдалий попередній досвід проведення переговорів; якщо неможливо погодитись із партнером щодо певної угоди, потрібно намагатись досягти згоди щодо окремих пунктів зазначеної угоди; завжди намагатись брати на себе ініціативу в переговорах, проте кінцеву відповідь залишати за партнером.

Вкрай не рекомендується: висловлювати категоричне «ні», якщо можна дати певні відповіді та пояснення на заперечення; переносити укладання контракту на інший термін, якщо це не вдається зробити сьогодні; концентруватись і зосереджувати увагу на непорозуміннях, що виникають; виявляти особисту образу на партнера, якщо запропоновані умови є не вигідними для вас; висловлювати критичні зауваження після того, як контракт був підписаний.

Згідно з Віденською конвенцією, сторона контракту «продавець» зобов'язана:

1) передати покупцю, або іншій уповноваженій ним особі, згідно з умовами договору, усі товаросупровідні документи, у пункті та у терміни, що обумовлені договором;

2) передати право власності на товар;

Віденська конвенція передбачає три засоби впливу покупця на продавця у разі невиконання останнім передбачених контрактом зобов'язань:

1) право вимагати виконання договору;

2) право вимагати розірвання договору;

3) право вимагати відшкодування збитків.

2.3. Структура зовнішньоекономічних договорів (контрактів)

Зазвичай зовнішньоекономічний договір має уніфіковану структуру та містить відповідні пункти. Розглянемо більш детально основні пункти контракту.

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

2. Преамбула. У цьому пункті зазначається повне найменування сторін – учасників зовнішньоекономічної операції, а також обов'язково зазначається скорочене визначення сторін як контрагентів («Продавець», «Покупець», «Замовник», «Постачальник»), особа, від імені якої укладається договір, та найменування документів, якими керуються контрагенти:

– назва та реєстраційний номер контракту;

– дата (нижче ліворуч) та місце його укладання (нижче праворуч);

– визначення сторін.

3. Предмет договору (контракту). У зазначеному розділі вказується, який товар один із контрагентів зобов'язаний поставити іншому, вказується точне найменування марки, сорту, або кінцевого результату роботи, що виконуватиметься.

4. Кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг). У цьому розділі зазначаються одиниці виміру товару та його загальна кількість відповідно до номенклатури товару, якісні характеристики товару. Обов'язково при визначенні кількості товару сторонами повинно бути узгоджено: одиниці вимірювання та кількість; порядок визначення кількості; систему мір і ваги; необхідність і вид тари та умови пакування товару; хто саме визначає кількість товару; перелік документів, що засвідчують якість товару.

У міжнародній практиці сформувалося кілька способів визначення якості товарів, а саме:

– За стандартом (у контракті достатньо визначити номер і дату стандарту й організацію, яка його розробила).

– За технічними умовами (технічні умови містять вичерпну технічну характеристику товару, опис матеріалів, із яких його виготовляють, правила та методи перевірки і випробувань).

– За специфікацією (зазвичай додається до договору та містить усі необхідні технічні параметри для характеристики товару).

– За зразком товару (продавець надає покупцю зразки товарів і у разі підтвердження їхньої якості покупцем вони стають еталоном).

– За описом (у контракті передбачений детальний опис усіх властивостей товару).

5. Базисні умови, термін і строк поставки товарів. У цьому розділі зазначається вид транспорту та базисні умови поставки (відповідно до чинної редакції міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів «Інкотермс 2020», які визначають обов'язки контрагентів щодо поставки товару і встановлюють момент переходу ризиків від одного контрагента до іншого, а також указується строк поставки товарів).

Визначення строку поставки у контракті передбачає визначення часу, у який товар повинен бути доставлений продавцем або уповноваженим ним перевізником в узгоджений

сторонами пункт передачі. Пункти передачі вантажу також визначаються базисними умовами контракту. Наприклад, «Строк поставки: 5 січня 2020 року, FOB – Одеса (ІНКОТЕРМС 2020)».

6. Ціна та загальна вартість договору (контракту).

У цьому пункті визначається ціна одиниці виміру товару та загальна вартість усієї партії товарів або обсягу виконаних робіт згідно з умовами контракту, окрім випадків, коли ціна товару розраховується за формулою. Якщо, згідно з умовами договору, постачаються товари різної якості та асортименту, ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного сорту, марки, а в окремому пункті договору зазначається його загальна вартість. У разі розрахунку ціни товару за формулою зазначається орієнтована його вартість на дату укладення контракту.

7. Умови платежів. У цьому розділі вказується валюта, у якій здійснюватимуться розрахунки, спосіб, порядок і строки розрахунків, також зазначаються гарантії виконання сторонами взаємних зобов'язань. Залежно від умов платежу, що обрали сторони, в тексті договору зазначаються: умови банківського переказу до/після відвантаження товару або умови документарного акредитиву чи інкасо.

8. Умови приймання-здавання товару. У цьому розділі визначаються строки та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів. Приймання-здавання проводиться за кількістю товару, що зазначена у товаросупровідних документах, а за якістю – згідно з зазначеними документами, що засвідчують якість товару. Відповідно до умов «ІНКОТЕРМС 2020», продавець зобов'язаний за свій рахунок забезпечити перевірку товару до моменту продажу та передачі права власності.

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

10. Форс-мажорні обставини. У цьому розділі міститься визначення подій, за яких умови договору можуть бути не виконані сторонами, а саме: настання стихійних лих, воєнних

дій, ембарго, втручання з боку влади та інших обставин необробної сили. При цьому сторони звільняються від виконання зобов'язань на строк дії цих обставин або можуть відмовитися від виконання договору частково, або загалом, без додаткової фінансової відповідальності. Строк дії форс-мажорних обставин обов'язково має бути підтвердженим торгово-промисловою палатою країни, де виникли ці обставини.

Згідно з рекомендаціями Міжнародної торгової палати (МТП), форс-мажорні обставини поділяються на такі категорії:

- повінь (але щорічний розлив річок не є форс-мажорною обставиною), землетрус, шторм, осідання ґрунту, цунамі, інші стихійні лиха природи, епідемії;
- пожежі, вибухи, вихід з ладу чи пошкодження машин, устаткування;
- страйки, саботаж та інші непередбачені обставини на виробництві;
- оголошена чи неоголошена війна, революція, масові безпорядки, піратство.

Зокрема, пандемія COVID-19, а саме спричинені нею строгі карантинні обмеження, теж є форс-мажорними обставинами, на період дії яких призупиняється виконання умов контракту.

11. Санкції та рекламації. Цей розділ визначає порядок застосування штрафних санкцій і пред'явлених рекламацій та відшкодування збитків у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням одним із контрагентів своїх зобов'язань. У цьому мають бути чітко визначені розміри штрафних санкцій (у відсотках від вартості недопоставленого товару (робіт, послуг) або суми неоплачених коштів, строки виплати штрафів – від якого терміну вони встановлюються та впродовж якого часу діють, або їх граничний розмір), строки, впродовж яких рекламації можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін договору (контракту), способи врегулювання рекламацій.

Рекламація – це претензія, що пред'являється покупцем продавцю у зв'язку з невідповідністю якості та/або кількості поставленого товару згідно з умовами контракту. Рекламації можуть стосуватися питань, які не були предметом здачі-приймання товару, за невідповідності документів продавця фактичним даним.

Рекламація подається в письмовій формі й має містити: найменування товару, його кількість і місцезнаходження; основу для рекламації із зазначенням конкретних недоліків; конкретні вимоги покупця щодо врегулювання рекламації.

12. Урегулювання спорів у судовому порядку. У цьому розділі вказуються додаткові умови, якщо вони були попередньо погоджені сторонами: страхування, гарантії якості, умови залучення субвиконавців договору (контракту), агентів, перевізників, визначення норм навантаження (розвантаження), умови передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядок сплати податків, митних зборів, різні захисні застереження, з якого моменту договір (контракт) починає діяти, кількість підписаних примірників договору (контракту), можливість і порядок унесення змін до договору (контракту) та ін.

Також вказується місце знаходження арбітражного суду, його повна назва, країна розташування та матеріальне право, яке застосовуватиметься у розгляді спорів, визначається перелік випадків, у яких сторони можуть звернутися до суду. Наприклад: будь-який спір, що виникає стосовно виконання будь-яких умов цього договору або у зв'язку з ним, підлягає передачі на розгляд у Міжнародний комерційний арбітражний суд при Торгово-промисловій палаті України.

13. Місцезнаходження, поштові та платіжні реквізити. У цьому розділі зазначається місцезнаходження сторін договору (місце проживання), повні поштові та платіжні реквізити (номер рахунку, назва та місцезнаходження банку) учасників договору (контракту).

2.4. Уніфіковані комерційні правила Міжнародної торгової палати «ІНКОТЕРМС 2020»

Зазначені правила застосовуються для будь-якого виду транспорту.

EXW / Франко-завод

EXW (Франко-завод) передбачає, що продавець виконав умови договору, коли він надає товар у розпорядження покупця в своїх приміщеннях або в іншому погодженому місці (тобто на підприємстві, складі і т. д.). Продавцю необов'язково здій-

снювати завантаження товару на будь-який транспортний засіб, він також не зобов'язаний виконувати формальності, необхідні для вивозу та експорту, якщо такі застосовуються.

FCA, Free Carrier / Франко-перевізник

FCA (Франко-перевізник) передбачає, що продавець виконав умови договору, коли здійснює передачу товару перевізнику або іншій особі, вказаній покупцем, у своїх приміщеннях або в іншому обумовленому місці. Сторонам рекомендується найбільш чітко визначити пункт передачі у вказаному місці поставки, адже в цьому пункті ризик переходить до покупця.

CPT, Carriage Paid to / Перевезення оплачено до

CPT (Перевезення оплачено до) передбачає, що продавець виконав умови договору, коли передає товар перевізнику або іншій особі, вказаній продавцем, в узгодженому місці (якщо таке місце погоджено сторонами), також продавець зобов'язаний укласти договір перевезення і взяти на себе усі витрати з перевезення, необхідні для доставки товару в узгоджене місце призначення.

CIP, Carriage and Insurance Paid to / Перевезення і страхування оплачені до

CIP передбачає, що продавець виконав умови договору, коли передає товар перевізнику або іншій особі, вказаній продавцем, в узгодженому місці (якщо таке місце погоджено сторонами) і що продавець зобов'язаний укласти договір перевезення і нести витрати по перевезенню, необхідні для доставки товару в узгоджене місце призначення. Продавець також зобов'язаний укласти договір страхування, що покриває ризик втрати або пошкодження товару під час перевезення.

DAT, Delivered at Terminal / Поставка до терміналу

DAT (Поставка до терміналу) передбачає, що продавець виконав умови договору, коли товар, розвантажений з прибулого транспортного засобу, наданий у розпорядження покупця в узгодженому терміналі у конкретно зазначеному порту або у вказаному місці призначення. «Термінал» включає будь-яке місце, закрите чи відкрите, як-от причал, склад або автомобільний, залізничний, авіа чи карготермінал. На продавця покладаються всі ризики, пов'язані з доставкою товару і його розвантаженням у зазначеному терміналі.

DAP, Delivered at Place / Постачання в місці призначення

DAP (Постачання в місці призначення) передбачає, що продавець виконав умови договору, коли товар наданий у розпорядження покупця на прибулому транспортному засобі та є готовим до розвантаження, в узгодженому місці призначення. Продавець несе всі ризики, пов'язані з доставкою товару в зазначене місце.

DDP, Delivered Duty Paid / Поставка з оплатою мита

DDP (Постачання з оплатою мита) передбачає, що продавець виконав умови договору, коли в розпорядження покупця надано товар, очищений від імпортного мита, необхідного для ввезення на митну територію держави, перебуває на прибулому транспортному засобі та готовий для розвантаження у вказаному місці призначення. Продавець несе всі витрати і ризики, пов'язані з доставкою товару в місце призначення, і зобов'язаний виконати митні формальності, необхідні для імпорту, сплатити усі митні збори і виконати всі митні формальності.

Зазначені правила застосовуються для морського і внутрішнього водного транспорту.

FAS, Free Alongside Ship / Поставка вздовж борту судна

FAS (Вільно вздовж борту судна) передбачає, що продавець виконав умови договору, коли товар розміщений уздовж борту вказаного покупцем судна (тобто на причалі або на баржі) в узгодженому порту відвантаження. Ризик втрати або пошкодження товару переходить, коли товар розташований вздовж борту судна. З цього моменту всі витрати покриває покупець.

FOB, Free on Board / Поставка на борт судна

FOB (Вільно на борту) передбачає, що продавець виконав умови договору, коли поставляє товар на борт судна, вказаного покупцем, у зазначеному порту відвантаження, або забезпечує у такий спосіб поставку товару. Страхування вантажу здійснює покупець. Ризик втрати або пошкодження товару переходить, коли товар знаходиться на борту судна. З цього моменту всі витрати несе покупець.

CFR, Cost and Freight / Вартість і фрахт

CFR (Вартість і фрахт) передбачає, що продавець виконав умови договору, коли поставляє товар на борт судна або забезпечує у такий спосіб поставку товару. Ризик втрати або пош-

кодження товару переходить, коли товар знаходиться на борту судна. Продавець зобов'язаний укласти договір і оплатити всі витрати і фрахт, необхідні для доставки товару до вказаного порту призначення.

CIF, Cost Insurance and Freight / Вартість, страхування і фрахт

CIF (Вартість, страхування і фрахт) передбачає, що продавець виконав умови договору, коли доставляє товар на борт судна або забезпечує доставку товару в зазначений спосіб. Ризик втрати або пошкодження товару переходить, коли товар знаходиться на борту судна. Продавець зобов'язаний укласти договір і оплачувати всі витрати страхування і фрахт, необхідні для доставки товару до вказаного порту призначення.

Питання для самоконтролю

1. Сформулюйте загальне визначення поняття «зовнішньоекономічний договір».

2. Опишіть форму зовнішньоекономічного контракту відповідно до Віденської конвенції про договори міжнародної купівлі-продажу?

3. Які форми типових контрактів Ви знаєте?

4. Які типові умови поставок Ви знаєте відповідно до «ІНКО-ТЕРМС 2020»?

5. Перелічіть законодавчі акти та інші нормативні документи, що регулюють порядку укладання зовнішньоекономічних договорів?

6. Охарактеризуйте основні види зовнішньоекономічних договорів.

7. Назвіть основні форми розрахунків, що використовуються у зовнішньоекономічній діяльності?

8. Обґрунтуйте основну суть поняття «форс-мажорні обставини».

9. Назвіть найбільш поширені види знижок, які надаються покупцю товару.

10. Сформулюйте визначення поняття «типовий контракт» і назвіть основну мету складання цього документу?

Тема 3

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ, МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ ТА КРЕДИТИ

3.1. Зміст і характеристика поняття іноземних інвестицій.

3.2. Сутність і специфіка підприємств з «іноземними інвестиціями».

3.3. Поняття офшорної зони та основні пільги, що діють на їхніх територіях.

3.4. Механізм ціноутворення на світовому ринку.

3.5. Сутність міжнародних розрахунків та їх основні форми.

3.6. Характеристика міжнародного комерційного кредиту, його основні форми та види.

3.1. Зміст і характеристика поняття іноземних інвестицій

Міжнародна інвестиційна діяльність – це сукупність дій інвесторів та інших суб'єктів щодо здійснення інвестицій за кордон та іноземних інвестицій з метою отримання прибутку. Будь-яка держава як суб'єкт інвестиційної діяльності визначає правові, економічні та соціальні умови цієї діяльності, приймаючи відповідні нормативно-правові акти. Відтак усі суб'єкти інвестиційної діяльності реалізують свої економічні інтереси, використовуючи свої права відповідно до законодавства та вступають у взаємовідносини з іншими контрагентами, зазвичай на сформованих інвестиційних ринках. Такі ринки регулюють процес інвестування.

Класифікація міжнародного ринку з точки зору цінних паперів, що продаються на ньому, представлена такими категоріями:

1) світовий ринок звичайних акцій;

2) світовий ринок облігацій.

Ринок єврооблігацій поділяється на кілька секторів, залежно від валюти, в якій вони деноміновані (євродоларові облігації, європейські облігації тощо);

3) грошовий ринок, інструментом якого є боргові зобов'язання зі строком погашення не більше року (комерцій-

ні папери, банківські акцепти, депозитні сертифікати, угоди про продаж і зворотній викуп – РЕПО);

4) ринок фінансових деривативів (опціонів і ф'ючерсів);

5) ринок «реальних» інвестицій, що передбачає здійснення прямого інвестування й операцій з венчурним капіталом.

Зазначена класифікація свідчить про наявність багатьох різновидів інвестування, діапазон яких розширюється у зв'язку з розвитком глобалізаційних процесів і розвитку міжнародних зв'язків. Економічний зміст *інвестиції* можна представити як господарську операцію, що передбачає придбання основних фондів нематеріальних активів, корпоративних прав і цінних паперів в обмін на кошти або майно.

Загалом же *інвестування* – це процес витрачання матеріальних, трудових і грошових ресурсів на створення основних фондів або розміщення у фінансові інструменти.

Капітальні вкладення – це форма інвестицій, призначена для створення, покращення та відтворення основних фондів і приросту товарно-матеріальних запасів.

Національні і міжнародні інвестиційні ресурси у сукупності називають *світовим інвестиційним багатством*, що містить фінансову (57,7%) і матеріальну (42,3%) складові. Фінансове багатство накопичується у вигляді цінних паперів (49,6%) і готівки (8,7%), а матеріальне – у нерухомості (35,6%) і цінних металах (6,7%).

Окрім того, інвестиції можуть бути класифіковані за багатьма ознаками. Зокрема, за *об'єктами вкладення капіталу*:

- реальні інвестиції;
- фінансові інвестиції.

Реальні (капітальні) інвестиції – це вкладання коштів у реальні активи – як матеріальні, так і нематеріальні.

Фінансові інвестиції – це вкладення коштів у придбання корпоративних прав, цінних паперів та інших фінансових інструментів.

За характером участі в інвестиційному процесі фінансові інвестиції поділяють на:

прямі інвестиції – операції, що передбачають унесення коштів або майна до статутного фонду підприємства в обмін

на корпоративні права, що емітовані такою юридичною особою, зазвичай простих акцій на пред'явника;

портфельні інвестиції – фінансові операції, що передбачають купівлю цінних паперів, похідних фінансових інструментів (деривативів) та інших фінансових активів на фондовому ринку країни, де розміщується об'єкт інвестування. Зазначені інвестиції не надають реального контролю над об'єктом інвестування.

За формою власності інвестиції поділяють на державні; приватні; змішані.

Залежно від строків освоєння інвестиції поділяють на довгострокові; середньострокові; короткострокові.

Класифікація прямих інвестицій здійснюється також за формами.

1. Придбання контрольних пакетів акцій підприємств, розміщених у країнах-реципієнтах інвестицій, що здійснюється шляхом купівлі акцій на місцевому фондовому ринку. Саме такий спосіб інвестування набув популярності в процесі приватизації державних підприємств.

2. Ліцензійні угоди з підприємствами країн-реципієнтів, що дозволяють інвестору вийти на ринок із мінімальним ризиком для себе. Такі угоди зазвичай укладаються між ТНК і місцевими підприємствами. Ці угоди передбачають передачу права на виробництво певного продукту або на використання запатентованого процесу, технології, товарного знаку, ноу-хау тощо підприємству, що здійснюватиме виробництво та реалізацію товарів на місцевому ринку.

3. Стратегічні альянси і спільні підприємства дають змогу інвесторам збільшити присутність на місцевому ринку з меншим ризиком, ніж при прямій купівлі акцій або створенні власного структурного підрозділу. Створення альянсів великими корпораціями відкриває можливості для дрібних компаній, що шукають джерела фінансування для зросту.

4. Придбання контрольних пакетів акцій підприємств, які розміщені у країнах-реципієнтів, що здійснюються іноземними інвесторами та приносить великі вигоди місцевим підприємствам, стимулює економічний розвиток і прискорює глобалізаційні та інтеграційні процеси. Проте такий вид інвестування вимагає від інвесторів більших зобов'язань і ризиків, також зазвичай збільшується період окупності інвестицій.

Контрольні пакети акцій можуть бути отримані за допомогою прямої купівлі акцій, приватизації, обміну акцій в рахунок погашення боргових зобов'язань або іншими методами.

5. Створення власних дочірніх підприємств на території країн-реципієнтів. Переважно застосовується на ринках, що є найбільш привабливими для отримання прибутків. Така форма інвестицій є найбільш ризиковою та передбачає наявність серйозних зобов'язань з боку іноземного інвестора.

6. Іноземний інвестиційний кредит – це форма інвестування, що здійснюється в рамках економічних відносин між державами, іноземними банками та підприємствами з приводу надання інвестицій на засадах платності та вчасного повернення.

3.2. Сутність і специфіка підприємств з «іноземними інвестиціями»

Підприємство з іноземними інвестиціями – це підприємство будь-якої організаційно-правової форми, створене відповідно до законодавства України, частка іноземної інвестиції в статутному капіталі якого становить не менше 10%. Ступінь відповідальності іноземних контрагентів за зобов'язаннями підприємства залежить від особливостей обраної організаційно-правової форми цього підприємства.

Такі підприємства можуть утворюватися в результаті:

- а) часткової участі у підприємствах, що створюються спільно з українськими юридичними і фізичними особами;
- б) придбання корпоративних прав діючих підприємств;
- в) створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам, філій та інших відокремлених підрозділів іноземних юридичних осіб або придбання у власність діючих підприємств повністю.

Якщо інвестиції здійснюються не у грошовій формі, вони повинні бути оцінені в іноземній конвертованій валюті та у гривневому еквіваленті із застосуванням обмінного курсу на дату здійснення трансакції згідно з угодою між сторонами.

Реєстрація іноземних інвестицій здійснюється компетентними урядовими органами реєстрації після їх фактичного

зарахування на кореспондентський рахунок. **Для державної реєстрації** іноземних інвестицій іноземний інвестор або уповноважений ним представник надає урядовому органу реєстрації такі документи:

- інформаційну реляцію про перерахунок коштів як іноземної інвестиції, що заповнюється за спеціальною формою з позначкою податкової служби за місцем здійснення інвестиції;

- документи, що засвідчують форму здійснення іноземної інвестиції (всі установчі документи, контракти про виробничу кооперацію, спільне підприємництво і виробництво, концесійні договори та інші види спільної інвестиційної діяльності);

- документи, що засвідчують вартість іноземної інвестиції;

- документ, що підтверджує внесення заявником передбаченої плати за реєстрацію.

Державна реєстрація іноземних інвестицій здійснюється впродовж усього періоду інвестування. У випадку повного або часткового вилучення та повернення інвестиції іноземний інвестор або уповноважена ним особа повинні повідомити про це відповідний орган реєстрації.

Засновником юридичної особи, платника єдиного податку може бути також нерезидент. У такому разі право на сплату єдиного податку виникає, тільки якщо у статутному фонді підприємства частка нерезидента не перевищує 25 %.

Майно, що ввозиться в Україну як частка іноземних інвестицій до статутного фонду підприємств (крім товарів для реалізації або власного споживання), звільняється від сплати мита. Митні органи здійснюють оформлення такого майна на підставі наданого підприємством простого векселя на суму мита з відстроченням платежу не більше ніж на 30 календарних днів з дня оформлення ввізної вантажної митної декларації. Вексель погашається і імпортне мито не стягується, якщо у період, на який дається відстрочка платежу, ввезене майно буде зараховане на баланс підприємства. Також необхідно отримати відповідну позначку про це у векселі податковою інспекцією за місцезнаходженням підприємства.

Якщо впродовж трьох років з часу зарахування іноземної інвестиції на баланс підприємства з іноземними інвестиціями майно, що було ввезено в Україну як внесок іноземного

інвестора до статутного капіталу зазначеного підприємства, відчужується, зокрема через припинення діяльності цього підприємства (крім вивезення іноземної інвестиції за кордон), підприємство з іноземними інвестиціями сплачує ввізне мито та інші податки, що нараховуються на митну вартість майна за офіційним курсом, визначеним НБУ на день відчуження майна.

Для іноземних інвесторів після сплати податків, зборів та інших платежів гарантоване право на безперешкодний переказ за кордон їхніх прибутків, доходів та інших коштів в іноземній валюті. З доходів нерезидентів України (дивіденди, відсотки, роялті) стягується податок на репатріацію за ставкою 15 % у разі вивезення доходів за кордон. Згадана ставка може бути знижена відповідно до положень міжнародних договорів про усунення подвійного оподаткування.

3.3. Поняття офшорної зони та основні пільги, що діють на їхніх територіях

Характерним явищем для сучасної економіки є поява так званих офшорів. **Офшор** – це країна або її частина з особливими умовами ведення бізнесу для іноземних компаній. На території офшорів діють низькі податкові ставки або ж їх узагалі немає, а також наявне лояльне законодавство щодо розкриття фінансової звітності та даних про кінцевих бенефіціарів.

Компанії, зареєстровані в офшорах, зобов'язані вести діяльність поза їхніми межами. В іншому разі підприємство зобов'язується сплачувати податки, ставки яких значно вищі, як резидент цієї країни.

Є дуже багато офшорних схем. Виведення коштів в офшор може здійснюватись напряму (найчастіше – через оплату «додаткових» послуг, що реально не потрібні для підприємства, а тільки слугують причиною виведення коштів). Іншим способом є отримання коштів за товари або послуги не з України, а через офшорну компанію-посередника.

Компанії переміщують капітал у офшори з різних причин:

– намагаються приховати свої доходи та скоротити податкові витрати;

– хочуть приховати особу реального власника підприємства;

– шукають комфорту та захисту від нестабільної економіки чи рейдерства.

Офшорні юрисдикції – це зазвичай держави з низьким рівнем економічного розвитку, які з метою залучення капіталу і отримання доходу від реєстрації пропонують закордонним компаніям податкові пільги і гарантують суворе дотримання конфіденційності. Зареєстровані компанії, зобов'язані вести свою діяльність за межами офшорної зони, будучи нерезидентами, звільняються від податкового тягара.

Офшорні юрисдикції від зарубіжних компаній отримують дохід у вигляді одноразової оплати послуг за реєстрацію або щорічного внеску. Доходом на користь офшорної юрисдикції також є оплата послуг секретарських організацій, оренда нерухомості, послуг зв'язку та комунікації.

Переваги тієї чи іншої офшорної юрисдикції можна розглядати як за окремим критерієм, так і загалом: особливості оподаткування; фінансове регулювання; банківська таємниця; конфіденційність; рівень розвитку комунікації; можливість доступу до світових фінансових ринків.

На користь офшорної зони свідчить добре розвинена транспортна та інформаційна інфраструктура. Найбільше шансів для залучення підприємств мають острівні держави із сучасними аеропортами, в яких обслуговуються міжнародні авіарейси, розвинутою кабельною і телефонною мережами, надійними каналами цифрової зв'язку тощо.

Отже, доцільно виокремити **переваги ведення офшорного бізнесу** в країнах, де можлива реєстрація компаній офшорного типу. Це:

1. Мінімальні вимоги до звітності.
2. Відсутні реєстри акціонерів і директорів.
3. Високий ступінь конфіденційності.
4. Вимога лише зі сплати фіксованого реєстраційного збору.

Створюючи офшорні компанії, їхні власники отримують низку переваг, які дадуть можливість:

1. Розширити свій бізнес за рахунок освоєння нових ринків.

2. Заощадити фінанси через сплату податків у меншому обсязі.

3. Спростити звітність (податкову, фінансову).

4. Мінімізувати валютний контроль щодо себе.

5. Упровадити корпоративне планування.

Господарюючі суб'єкти різних країн використовують офшори. Україна в цьому – не виняток. Характеристика офшорів із точки зору міжнародного правового статусу наведена в таблиці 1.

Таблиця 1

Особливості офшорних зон за класифікаційними ознаками

| Група | Характеристика та принципи ведення бізнесу |
|---|---|
| Офшори першої групи: Багами, Панама, BVI – Британські Віргінські острови | Реєстрація офшорів в даних зонах з метою зберегти свої кошти від зайвої сплати податків, а також мінімізувати суми податків і зборів при операціях на валютних і фондових ринках. У вартість створення входить, як правило, мінімальний сервіс, який необхідний для підтримки секретарських бюро, які, власне і займаються паперовими справами. Висока анонімність дозволяє домогтися відмінних результатів в плані скритності, але це негативно відбивається на довірі партнерів. |
| Офшори другої групи: Сейшели, Ірландія, Гібралтар | Надає своїм власникам набагато більше можливостей в плані ведення справ з солідними клієнтами, так як підтверджує більший рівень лояльності. Незалежно від того, потрібна чи ні здача звітності в конкретній країні офшорної зони відомості про підприємців і фірми підлягають реєстрації. Офшорні зони другої групи користуються підвищеною довірою, тому допускають наявність достовірної інформації про керівний склад компанії (не тільки номінальний сервіс у вигляді секретарського бюро, як в офшорних зонах першої групи). |
| Офшори третьої групи: Кіпр, США, Англія | По суті, ці території тільки називаються офшорами. США, наприклад, надає можливість нерезидентам країни не платити федеральні податки з діяльності, не пов'язаної з операціями всередині країни, при порушенні ж статус «офшору» втрачається. Англія дає можливість побудови офшорного ланцюга. Популярна наступна схема відкриття фірми в Великобританії (оподаткування досить високе, але при невеликому прибутку воно або нижче номінального на 30%, або прагне до 0 в організації з прибутком до 10 000 GBP): відкривається офіс в Англії, а філія, через яку ведуться операції – на Кіпрі. Кіпр є вельми привабливим місцем для відкриття офшору, через відсутність двостороннього оподаткування компаній. |

Офшори найбільшою мірою використовуються в таких галузях, як нерухомість (79,5% всіх підприємств галузі), інвестиції і фінанси (61%), банківський сектор (57%), підприємства паливно-енергетичного комплексу (49%), підприємства сфери телекомунікаційних послуг (44%) і роздрібно торгівлі (43%).

Для України важливо те, що офшорні компанії дозволяють отримати доступ до дешевих кредитів, уникнути рейдерських захоплень і корупційно-адміністративних дій з боку чиновників. Україна співпрацює з великою кількістю офшорних зон, зокрема з Британськими залежними територіями, Бахрейном, Андоррою, Монако, Багамськими островами, Каймановими островами, Пуерто-Ріко, Ліберією, Самоа та багатьма іншими.

3.4. Механізм ціноутворення на світовому ринку

Для аналізу процесів ціноутворення на світових товарних ринках необхідно встановити усі чинники, що впливають на ціноутворення. Від цінової політики залежить, які витрати виробників будуть відшкодовані після продажу товару, а які – ні, який рівень доходів отримають підприємства та чи виникнуть стимули для подальшого розширення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємства.

В умовах ринкової економіки ціноутворення реалізується в зовнішній торгівлі, а ціноутворення на внутрішньому ринку здійснюється під впливом конкретної ринкової ситуації. Збіг зазначених вимог залежить від багатьох умов, що ідентифікуються як чинники ціноутворення. За характером, рівнем і сферою дії вони можуть бути класифіковані на таких п'ять груп.

Загальноекономічні, тобто чинники, що діють незалежно від виду бізнесу, продукції, яка виготовляється і конкретних умов її виробництва. До них належать:

- економічні цикли;
- сукупний попит і пропозиція;
- рівень інфляції.

Власне економічні, тобто ті, що обумовлені особливостями бізнесу, продукції, умовами її виробництва та реалізації. До них належать:

- витрати;
- прибуток;

- податки і збори;
- пропозиція та попит з урахуванням взаємозамінності;
- споживчі властивості: якість, надійність, зовнішній вигляд, престижність.

Специфічні, тобто ті, що діють тільки на певний вид бізнесу:

- сезонність;
- експлуатаційні витрати;
- комплектність;
- гарантії й умови сервісу.

Спеціальні, тобто ті, що пов'язані з дією особливих механізмів і економічних інструментів:

- державне регулювання;
- валютний курс.

Позаекономічні:

- політичні;
- військові.

Під поняттям **«світові ціни»** розуміються ціни значних за вартістю експортно-імпортних угод, що укладаються на міжнародних ринках і в основних центрах світової торгівлі. Поняття **«світовий товарний ринок»** передбачає сукупність стійких, повторюваних операцій з купівлі-продажу товарів і послуг, що мають форми міжнародних бірж, аукціонів і т. д.), або великих фірм-постачальників, що виражаються в періодичних експортно-імпортних угодах. У світовій торгівлі до факторів, що формують ринкові ціни, насамперед уходить стан попиту та пропозиції.

На ціну товару зазвичай впливає:

- платоспроможний попит покупця товару;
- обсяг попиту;
- корисність товару і його споживчі властивості.

Стосовно пропозиції, то на її розмір зазвичай впливає:

- кількість товару, пропонованого продавцем на ринку;
- витрати виробництва і обігу при реалізації товару

на ринку;

- ціни на ресурси чи на засоби виробництва.

Останніми десятиліттями важливу роль у ціноутворенні, особливо на міжнародному ринку, виконують супутні послуги, що надаються виробником і постачальником будь-якого товару імпортеру або кінцевому споживачу. Йдеться

про уніфіковані умови постачання: технічне обслуговування, гарантійний ремонт, інші специфічні види послуг, пов'язані з просуванням, реалізацією і використанням товару. Цей аспект особливо важливий в сучасних умовах, у період глобалізації та цифровізації економіки, технічного прогресу.

Розвиток науки і технології здійснює вагомий вплив на удосконалення якісних характеристик товару, водночас впливає на рівень світових цін. Упровадження нових технологій підвищує продуктивність праці, ефективність виробництва, знижує витрати праці. В умовах глобалізації та розвитку технологій ціни зростають майже для всіх груп товарів.

Методи ціноутворення в міжнародній торгівлі.

Для сучасного світового ринку характерна наявність великої кількості різних регіональних і галузевих ринків товарів і послуг, варіативність цін. На практиці ціна на певну продукцію на тому самому ринку може істотно різнитися. Тому для обґрунтування, визначення та узгодження ціни контракту необхідно мати чітке уявлення про характер угоди, що диктує особливість ціни, та враховувати такі чинники:

- використання цін роздільних експортних і імпорتنих операцій;
- ціни в умовах оплати готівкою;
- ціни, що формуються в рамках звичайних комерційних справ.

Інформацію про ціни міжнародних ринків прийнято розділяти на кілька груп.

Контрактна ціна – це ціна, що погодили між собою продавець і покупець під час переговорів, як правило, нижче ціни пропозиції постачальника. Контрактна ціна діє упродовж періоду дії контракту, якщо вона не переглядалась чи уточнювалась в ході реалізації поставок товарів. Контрактні ціни ніде не публікуються, тому що вони є комерційною таємницею.

Довідкові ціни – це ціни продавця, що друкують у спеціалізованих виданнях, а також у періодичних і довідкових виданнях, у газетах, журналах, у мережі Інтернет. Коло товарів, що потрапляють у цінові довідники, в основному охоплює небіржові товари і напівфабрикати (нафта і нафтопродукти, чорні метали, добрива і т. д.).

Біржові ціни – це ціни на товари, торгівля якими здійснюється на товарних біржах. До біржових товарів входять в основному сировинні ресурси та напівфабрикати. Ціни на біржові товари чітко відображають усі зміни на світовому ринку.

Ціни аукціонів – це ціни, отримані в результаті торгів. Тобто це реальні ціни, що відображають попит і пропозицію в цей часовий проміжок. Аукціонний вид торгівлі є специфічним. На аукціонних торгах зазвичай продається хутро, породисті тварини, твори мистецтва тощо.

Статистичні зовнішньоторговельні ціни – ціни, що публікуються в різних національних і міжнародних статистичних довідниках. Ціни, що з'являються в таких виданнях, формуються шляхом розподілу вартості експорту чи імпорту на обсяг закупленої чи поставленої продукції. З погляду їхнього практичного застосування, вони цікаві для розуміння загальної динаміки зовнішньої торгівлі тієї чи іншої країни, для статистичних розрахунків, використовуються як приблизний орієнтир.

У світовій практиці ведення зовнішньої торгівлі відома велика кількість різних знижок. *Цінові знижки* – метод установлення ціни з урахуванням стану ринку й умов контракту. Згідно з оцінками фахівців, існує близько 40 різних видів знижок і надбавок. До найбільш поширених належать такі:

- знижка продавця – коли за обсяг одноразової покупки (партії) чи за сталість покупок експортер у процесі торгу надає знижку залежно від ситуації на конкретному ринку. Може досягати 20–30% до первісної ціни;

- знижка для ексклюзивного імпортера застосовується у випадку, коли імпортер є єдиним постачальником товару в країну чи регіон, він домагається найкращих умов для продажу цього товару. Власне, допомагає експортеру закріпитися на ринку країни. Розмір знижки сягає 10–15% від первісної ціни;

- знижка «сконто» надається у випадку здійснення імпортером передоплати, повної чи часткової, за товар, що поставляється. Як правило, така знижка надається й у випадку прямого банківського переведення грошей при оформленні товарних накладних;

- бонусна, або знижка традиційному партнеру, переважно надається імпортеру, що тривалий час працює на ринку з тим самим експортером;
- знижка на покупку несезонного товару надається на ринках сільгосппродукції, одягу, взуття та ін.;
- дилерська знижка надається оптовим і роздрібним торговцям, агентам і посередникам.

3.5. Сутність міжнародних розрахунків та їх основні форми

Міжнародні розрахунки – це система, що забезпечує організацію, регулювання та здійснення платежів за грошовими вимогами і зобов'язаннями у процесі зовнішньоекономічної діяльності, а також між підприємствами та громадянами різних країн. Більшість розрахунків здійснюється безготівковим способом, шляхом перерахунку коштів з одного рахунку на інший. При цьому банки виступають не тільки як посередники між експортерами й імпортерами – вони також виконують функції кредиторів, які фінансують зовнішньоторгові угоди, а також виконують роль гарантів.

У сучасній міжнародній економіці діє розгалужена система способів, форм і засобів платежів. У міжнародній практиці застосовуються такі способи платежу: готівковий, авансовий, кредитний, комбінований (поєднує три попередні).

Терміновий платіж (негайний) передбачає оплату товару не готівкою (у міжнародній торгівлі практично не використовуються), а оплату повної вартості товару в період від його готовності для експорту до переходу в розпорядження покупця. Терміновий платіж може здійснюватися повністю або частинами. Повний готівковий платіж передбачає оплату повної вартості товару за однієї із зазначених умов:

- під час отримання повідомлення про завершення навантаження товару;
- при врученні імпортерів усіх товаророзпорядчих документів;
- при прийнятті товару імпортером у порту призначення.

Можна констатувати, що для експортера найбільш вигідною є перша умова, а для імпортера – третя.

Авансовий платіж є гарантією того, що покупець не відмовиться від виконання угоди. Цей спосіб виконує дві функції:

- форми кредитування покупцем продавця;
- засобу забезпечення виконання зобов'язань за контрактом.

Аванс може видаватись у грошовій і товарній формах. При видачі авансу у товарній формі передбачається передача імпорттером експортерів сировини або комплектуючих, що необхідні для виготовлення кінцевого товару. Натомість аванс у грошовій формі передбачає виплату імпортером погоджених у контракті сум у рахунок платежів за умовами договору до відвантаження товару, а інколи – до початку виконання умов договору.

Авансові платежі дуже часто використовуються у таких випадках: продавець не впевнений у платоспроможності покупця; політична або економічна ситуація в країні покупця є нестабільною; здійснюється постачання дорогого товару або обладнання; терміни виконання зобов'язань є дуже тривалими. Авансові платежі можуть надаватися на повну вартість товару та у вигляді встановленого контрактом відсотку від неї. Зазвичай авансові платежі становлять 10–30% від суми контракту.

Платіж у **кредит** передбачає здійснення розрахунків за угодою через визначений час після постачання товару, що виконується на основі наданого комерційного кредиту імпортерів. Враховуючи нестабільну політичну та економічну ситуації в Україні, кредит використовується дуже рідко: іноземні підприємства уникають продажу товарів вітчизняним підприємствам і споживачам у кредит.

Більшість міжнародних розрахунків здійснюється через спеціалізовані фінансові установи – банки та інші кредитно-фінансові установи. Відбираючи банк для здійснення міжнародних розрахунків, слід зважити на інформацію щодо його ділових і фінансових відносин з іноземними банками-партнерами: наявність рахунків «Лоро» та «Ностро». Рахунки типу «Лоро» – це кореспондентські рахунки іноземних банків у вітчизняному банку. Рахунки типу «Ностро» – це кореспондентські рахунки вітчизняного банку у іноземних банках.

Банківський переказ. Сутність зазначеного виду розрахунку полягає у видачі доручення покупцем обслуговуючому банку переказати певну суму в іншу країну та виплатити її одержувачеві. Загалом банківський переказ – це свого роду звичайне доручення комерційного банку імпортера виплатити іноземному партнерові у відповідному банку конкретну суму грошей за дорученням і за рахунок імпортера із зазначенням способу відшкодування банку-платнику комісійної винагороди. Розрахунки у вигляді банківських переказів у світовій практиці здійснюються за допомогою платіжних доручень.

Акредитивна форма міжнародних розрахунків. Акредитив – це зобов'язання банку перевести на рахунок продавця гроші при наданні погоджених із покупцем товаросупровідних документів.

Акредитиви можна класифікувати за такими ознаками:

1. За ступенем забезпечення:
 - відзивний акредитив;
 - безвідзивний акредитив;
 - підтверджений;
 - непідтверджений.
2. За методом виконання:
 - покритий акредитив, за яким банк-емітент відкриває й одночасно переказує валюту;
 - непокритий акредитив – акредитив, який банк відкриває, але не переказує валюту і дає тільки зобов'язання про сплату тратти;
 - звичайний акредитив відкривається на конкретну особу;
 - переказний акредитив дає змогу експортеріві переуступати свої права за акредитивом третій особі;
 - револьверний акредитив автоматично відновлюється на колишніх умовах після використання первісної суми й одержання виконуючим банком відшкодування.

Акредитивна форма розрахунків здійснюється зазвичай у чотири етапи.

1. Імпортер за визначену кількість днів до поставки товару або після отримання повідомлення експортера про готовність товару до відправки надає доручення своєму банку відкрити в банку експортера (або в іншому визначеному банку)

акредитив на певну суму та на обумовлений термін на користь експортера. У цьому дорученні імпортер повідомляє банку перелік документів. Пред'явивши їх, експортер може отримати зазначену суму.

2. Банк імпортера відкриває в банку експортера (або в іншому визначеному банку) акредитив, після чого банк експортера повідомляє експортеру про його відкриття і за необхідності підтверджує акредитив. Якщо впродовж терміну дії акредитива він не буде використаний, то за згодою покупця або за умовою контракту акредитив може бути продовжений на певний термін або відкликаний покупцем.

3. Експортер, після відвантаження товару, представляє банку, що відкрив акредитив, документи про поставку товару, перелік яких міститься в контракті, та отримує за цими документами належну йому суму платежу.

4. Банк експортера надсилає товаросупровідні документи банку імпортера, який передає їх імпортеру, що відшкодовує йому суму акредитива.

Інкасо – це банківська операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта (експортера) отримує належні клієнтові кошти від платника (імпортера) за відвантажені на адресу імпортера товари та зараховує ці кошти на рахунок клієнта-експортера, на основі товаросупровідних документів.

Відповідно, учасниками інкасо можуть бути:

- експортер, який надає своєму банку замовлення на стягнення інкасо;
- банк-замовник, який отримав замовника на інкасо;
- банк-інкасатор, тобто будь-який банк, за винятком банку замовника, який здійснює проведення замовлення на інкасо;
- банк-пред'явник, тобто банк-інкасатор, який пред'являє документи платнику.

Документи, за якими здійснюються операції за інкасо, поділяються на дві групи:

- фінансові документи (переказні векселі, прості векселі, чеки, платіжні розписки, інші документи, які використовуються для отримання платежів готівкою);
- комерційні документи (це рахунки, документи на відвантаження, специфікації, сертифікації). У зв'язку з цим визначають два види інкасо: чисте та документарне.

Чисте інкасо – це інкасо, за якого інкасуються лише фінансові (платіжні) документи, призначені для отримання платежів, без супроводження їх комерційними документами.

Документарне інкасо передбачає надсилання разом із платіжними документами транспортних документів. Види та кількість примірників інкасо визначаються законодавством країни-експортера.

Чек – це письмове розпорядження власника рахунку своєму банку виплатити відповідну суму власнику чеку готівкою або шляхом перерахунку на інший рахунок у банку. Чеки не є видом грошей, вони тільки замінюють їх у платіжному документообігу. Отже, вони обов'язково повинні бути покритими. Видають чеки тільки на ті суми, що є на поточних та інших рахунках клієнтів банку.

Чеки мають чітко встановлену форму та виписуються на спеціальних бланках. Обов'язковими основними елементами чеків є: найменування «чек»; сума чека; просте та нічим не обумовлене розпорядження сплатити зазначену суму; найменування платника (банку), де чекодавець має свій поточний рахунок; місце платежу; дата та місце складання чека; підпис чекодавця. Відсутність хоча б одного з цих реквізитів робить документ недійсним.

Залежно від умов передавання чека від однієї особи іншій та характеру його використання розрізняють такі види чеків:

- чеки на пред'явника;
- іменні чеки, що виписуються на користь конкретно вказаної особи;
- ордерні чеки, які виписуються на користь певної особи або за її наказом, передавання чека іншій особі здійснюється за допомогою передавальницького підпису – індосаменту.

Вексель – це борговий цінний папір, що засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця сплатити з настанням терміну певну суму грошей власникові векселя (векселеодержувачеві). У розрахунках векселями беруть участь векселедавець (трасант), векселеодержувач (ремітент), платник (трасат – той, кому платник дає наказ платити). При розрахунках за зовнішньоекономічними операціями використовуються простий і переказний (тратта) векселі. У разі використання

простого векселя в його оформленні беруть участь дві сторони – продавець (кредитор) і покупець (боржник), тобто векседавець і векселеодержувач.

Переказний вексель (тратта) є безумовним наказом кредитора (трасанта), адресованим боржникові (трасату), оплатити у зазначений термін певну суму трасанту або третій особі (ремітенту).

Акцепт векселя здійснюється шляхом нанесення напису «акцептований», або іншими рівнозначним словом (наприклад, «згоден»), або ж простим підписом платника, виконаним на лицьовому боці векселя. Тратта є оборотним документом і може передаватися одним векселеодержувачем на користь іншого передавальним написом – індосаментом. Напис робиться на зворотному боці векселя або на додатковому аркуші та підписується індосантом, тобто особою, якою зроблено передавальний запис.

3.6. Характеристика міжнародного комерційного кредиту, його основні форми та види

Одним із найважливіших категорій міжнародної економіки є міжнародний кредит.

Міжнародний кредит – це вид економічних відносин, що виникають між державами, міжнародними компаніями, іноземними комерційними банками та підприємствами з приводу перерозподілу вартості на засадах повернення, терміновості та платності.

Суб'єктами міжнародного кредиту є приватні фірми, комерційні банки, уряди країн та їх центральні банки, регіональні міжнародні банки розвитку, міжнародні фінансові інститути.

За джерелами розрізняють внутрішнє, іноземне та змішане кредитування й фінансування зовнішньої торгівлі. Вони тісно пов'язані й обслуговують усі стадії товароруку від експортера до імпортера, включаючи виробництво товару, період його транспортування і перебування на складі, а також використання товару імпортером у процесі виробництва і споживання. Чим ближчим є товар до реалізації, тим сприятливішими умови міжнародного кредиту.

Міжнародні кредити за термінами поділяють на такі види:

- короткострокові – до 1 року;
- середньострокові – від 1 до 5 років;
- довгострокові – понад 5 років.

Основними видами комерційного кредиту є: фірмовий кредит; вексельний кредит; обліковий кредит; кредит за відкритим рахунком; факторинг; форфейтинг.

Фірмовий кредит – традиційна форма кредитування експорту, за якої експортер надає кредит іноземному покупцеві (імпортереві) у формі відстрочення платежу. Різновидом фірмового кредиту є аванс покупця (імпортера).

Вексельний кредит оформляється через виставлення переказного векселя на імпортера, який акцептує його після одержання товаросупровідних і платіжних документів. Термін вексельного кредиту залежить від виду товару. Постачання машин і устаткування здебільшого кредитують на термін 3–7 років. У разі експорту сировини і матеріалів надають короткотермінові вексельні кредити.

Обліковий кредит також пов'язаний із вексельним. Облік векселя – купівля векселя банком до настання терміну оплати за ним; купівля супроводжується індосаментом власника векселя, внаслідок чого вексель, а з ним і право вимоги платежу цілком переходять від векселедавця до банку. Облік векселя банк здійснює за певну плату. Плата, стягнута банком за авансування грошей при дисконтуванні векселя, називається обліковою ставкою. Облікова ставка, яку застосовує центральний банк, зазвичай є нижчою від рівня приватних облікових ставок.

Кредит за відкритим рахунком надається в розрахунках між постійними контрагентами, особливо за багатократних постачань однорідних товарів. Експортер відносить вартість відвантаженої продукції в дебет рахунка, відкритого ним іноземному покупцеві, який погашає свою заборгованість в обумовлені контрагентом терміни.

Факторинг – вид фінансових послуг, які надають комерційні банки, їх дочірні фактор-фірми дрібним і середнім фірмам через викуп платіжних вимог. Це торговельно-комісійні та посередницькі послуги банку, специфічний різновид короткотермінового кредитування експорту.

Форфейтинг – форма кредитування експорту банком або фінансовою компанією через купівлю ними без оборення на продавця векселів та інших боргових вимог за зовнішньоторговельними операціями. Це форма трансформування комерційного кредиту в банківський. Застосовується для кредитування експорту, переважно при постачанні машин, устаткування на значні суми з тривалою розстрочкою платежу (до 5–7 років).

Із урахуванням забезпеченості кредити бувають бланкові та забезпечені. *Забезпеченням* слугують товари, товаророзпорядчі та інші комерційні документи, цінні папери, векселі, нерухомість і цінності. Заставляння товару для одержання кредиту здійснюється в трьох формах:

- тверда застава (певну товарну масу віддають у заставу на користь банку);
- застава товару в обороті (враховується залишок товару відповідного асортименту на певну суму);
- застава товару в переробці (із заставленого товару можна виготовляти вироби, не передаючи їх у заставу банкові).

Застава є засобом забезпечення зобов'язань за кредитною угодою, тому кредитор має право в разі невиконання боржником зобов'язань отримати компенсацію, розмір якої дорівнює вартості застави. Бланковий кредит видається боржнику під його зобов'язання погасити кредит у відповідний строк. Здебільшого документом при цьому слугує вексель із одним підписом боржника. Різновидами бланкових кредитів є контокорент та овердрафт.

Нерідко практикується змішаний вид міжнародного кредиту, наприклад, звичайні форми кредитування експорту поєднують із наданням допомоги. Новою формою кредитування країн, що розвиваються, є так зване спільне фінансування кількома кредитними установами великих проектів, переважно в галузях інфраструктури. Ініціаторами спільного фінансування є міжнародні фінансові інституції, які залучають до цих операцій приватні комерційні банки.

Питання для самоконтролю

1. Дайте визначення поняття «іноземні інвестиції».
2. Чим відрізняються прямі іноземні інвестиції від портфельних інвестицій?
3. Визначте основні фактори впливу на ухвалення рішень щодо здійснення прямих іноземних інвестицій.
4. Поясніть суть та особливості здійснення міжнародних розрахунків.
5. Ідентифікуйте основні відмінності акредитивної та інкасової форм розрахунків.
6. Перелічіть випадки, за яких суб'єктам ЗЕД доцільно обирати авансовий спосіб платежу.
7. Які є форми фінансування ЗЕД підприємства?
8. Опишіть порядок оформлення лізингової угоди.
9. Охарактеризуйте основні ризики при здійсненні міжнародних розрахунків.
10. Назвіть спільні та відмінні риси факторингу та форфейтингу.

Тема 4

МИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- 4.1. Поняття митного регулювання, сутність митного податку.
- 4.2. Характеристика основних видів мит.
- 4.3. Структура та функції державної митної служби, митного оформлення та контролю.

4.1. Поняття митного регулювання, сутність митного податку

Митне регулювання – це вплив держави на зовнішньо-економічну політику шляхом установлення митних зборів та інших податків, що справляються при перетині митного кордону України. Також митне регулювання безпосередньо стосується процедур митного контролю, організації діяльності органів митного контролю України. Відповідно до Конституції України, центральний орган виконавчої влади має ключове право здійснювати митне регулювання на всій території держави, за винятком вільних економічних зон, оскільки на їхній території митне регулювання здійснюється не лише законодавством України, а й міжнародними договорами, які зазвичай передбачають особливий правовий режим.

Митне регулювання чимось схоже з митною справою. Однак митна справа вважається дещо ширшим поняттям порівняно з митним регулюванням. **Митна справа** передбачає:

- встановлення правил та умов переміщення товарів через митний кордон держави;
- митний контроль і митне оформлення товарів;
- використання засобів тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Також у процесі аналізу митного регулювання слід розглянути поняття митного контролю. Усі товари, зокрема некомерційні транспортні засоби, що рухаються через митний кордон держави, підлягають процедурі митного контролю. Митний контроль передбачає декілька заходів, що застосовуються

митними органами для забезпечення дотримання митного законодавства.

Визначення функцій мита у вітчизняній науковій літературі є дещо дискусійним. Основні суперечності зумовлені суперечливою сутністю мита. З одного боку, мито – це фіскальний інструмент, який забезпечує наповнення дохідної частини бюджету. З іншої точки зору, мито можна розглядати як засіб реалізації зовнішньоекономічної політики держави та як важливу складову економічного регулювання. Багато дослідників розглядають мито як інструмент стимулювання макроекономічних процесів у країні. Основна відмінність полягає в тому, що основні цілі запровадження мита залежать від цілей державної та зовнішньоекономічної політики. Відповідно кожна країна по-своєму вирішує, з якою метою здійснюється митне регулювання. Розглянемо **основні функції мита**:

1. Фіскальна – забезпечення наповнення дохідної частини бюджету.

2. Політична – регулювання відносин на міжнародному рівні та вплив на інші держави.

3. Захисна – підтримка певних галузей економіки, тобто сприяння структурним перетворенням економіки.

4. Стимулююча – забезпечення оптимального платіжного балансу.

5. Регуляторна – формування раціональної структури імпорту та експорту.

Усі товари та транспортні засоби, що рухаються через митний кордон України, повинні бути встановлені у відповідний митний режим.

Митний режим – це сукупність спеціальних правових норм, що визначають статус товарів та можливість їх використання на території держави. Сьогодні для товарів, що перетинають митний кордон України, може бути введений один із 14 митних режимів, а саме:

1) імпорт – митний режим, згідно з яким іноземні товари після сплати всіх митних зборів і виконання всіх відповідних митних формальностей випускаються у вільний обіг на митній території України;

2) реімпорт – митний режим, згідно з яким товари, що були вивезені або перероблені для вивезення за межі митної

території України, допускаються до вільного обігу на митній території України із звільненням від митних зборів та інших податкових платежів;

3) експорт – митний режим, згідно з яким українські товари вивозяться за межі митної території держави для вільного обігу за її межами без зобов'язань щодо їх реімпорту;

4) реекспорт – митний режим, згідно з яким товари, які раніше ввозились на митну територію України або на територію вільної митної зони, вивозяться за межі митної території України без сплати експортного мита;

5) транзит – митний режим, який передбачає вільний рух через митну територію товарів або транспортних засобів без будь-якого використання цих товарів, без сплати митних зборів та без застосування заходів нетарифного регулювання;

6) тимчасове ввезення – митний режим, згідно з яким товари та транспортні засоби ввозяться з певними цілями на митну територію держави, для якої передбачено повне або часткове звільнення від митних зборів, оскільки вони підлягають реекспорту до закінчення терміну без будь-якої зміни, крім амортизації;

7) тимчасове ввезення – митний режим, згідно з яким українські товари або транспортні засоби вивозяться за межі митної території держави з повним звільненням від митних зборів, оскільки вони підлягають реімпорту до кінця встановленого періоду без будь-яких змін, крім амортизації;

8) митний склад – митний режим, згідно з яким іноземні або українські товари зберігаються під митним контролем упродовж заздалегідь визначеного часу;

9) вільна митна зона – митний режим, згідно з яким іноземні товари ввозяться на територію вільної митної зони та вивозяться з цієї території за межі митної території держави із звільненням від митних зборів, а вітчизняні товари ввозяться у вільну митну зону митна зона з митними зборами;

10) безмитна торгівля – митний режим, згідно з яким товари, не призначені для вільного обігу на митній території України, розташовуються та реалізуються на експорт за межами митної території України під митним контролем у пунктах пропуску через державний кордон Україна відкритих для міжнародних перевезень, а також на повітряних,

водних чи залізничних комерційних транспортних засобах, що виконують міжнародні рейси, за умови умовного звільнення від митних зборів;

11) переробка на митній території – митний режим, згідно з яким іноземні товари переробляються у встановленому законодавством порядку, без застосування заходів митного регулювання за умови подальшого їх реекспорту;

12) переробка за межами митної території – митний режим, згідно з яким українські товари переробляються в установленому законодавством порядку за межами митної території держави без застосування митних правил за умови повернення їх на митну територію держави в режимі імпорту;

13) знищення – митний режим, згідно з яким іноземні товари знищуються або доводяться до стану, що виключає можливість їх використання, за умови повного звільнення від митних зборів, що вводяться на імпорт цих товарів, і без застосування нетарифних заходів;

14) відмова на користь держави – митний режим, за якого власник відмовляється від товарів на користь держави без будь-яких умов на його користь.

Відповідно до чинного законодавства, декларант самостійно обирає митний режим, в який він бажає розмістити товар. Поміщення товарів у митний режим здійснюється шляхом декларування та виконання всіх митних процедур. Митний режим, в якому розміщуються товари, може бути змінений на інший, обраний декларантом, за умови дотримання заходів тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

4.2. Характеристика основних видів мита

Мито – це особливий вид податку, який справляється митними органами при переміщенні товарів через митний кордон держави.

Типи класифікації мита можуть бути виконані відповідно до таких критеріїв:

1. За складністю встановлення:

– прості з фіксованою ставкою на товари незалежно від країни походження;

– дві або більше норми для кожного товару залежно від країни походження.

2. За об'єктом нарахування:

- експортні;
- імпортні;
- транзитні.

3. За методом нарахування:

– адвалорні – нараховуються у відсотках до митної вартості;

– специфічні – нараховуються в грошових одиницях на одиницю обсягу товару (наприклад, 100 грн за тонну);

– комбіновані – поєднання адвалорного та специфічного видів мита (наприклад, 10% митної вартості, але не менше 100 грн за тонну).

4. За характером дій:

– сезонне;

– антидемпінгове – застосовуються при імпорті товарів за заниженими (демпінговими) цінами;

– компенсаційні – використовуються для встановлення факту отримання підприємством субсидій у країні експорту, що призвело до зниження ціни на товари.

5. За походженням:

– автономні – встановлюються в односторонньому порядку;

– конвенційні – встановлюються за домовленістю або угодою з країною-партнером.

6. За розміром:

– максимальні – встановлюються для товарів, що походять із країн, з якими немає укладених торгових угод;

– мінімальні – встановлюються для товарів, що походять із країн, що мають режим найбільшого сприяння;

– преференційні – встановлюються для товарів, що походять із країн, з якими укладені преференційні угоди.

7. За типом ставок:

– постійні – не змінюються впродовж установленого періоду;

– змінні – варіюються залежно від динаміки світових цін та інших обставин.

8. Використання методу нарахування:

- номінальні – ставки, зазначені в тарифі;
- ефективні – ставки, що враховують мито, яке було запроваджено на імпорتنі компоненти (компоненти, сировина тощо).

Визначення митної вартості

Митна вартість – це вартість товарів, що формується на момент перетину митного кордону держави. Вона використовується як основа нарахування митних зборів.

Усі методи оцінки митної вартості імпортованих товарів ґрунтуються на ціні операції, яка сплачується за товар і враховує додаткові витрати покупця, комісійні та брокерські витрати, витрати на упаковку, транспортування, страхування. Закон забороняє використовувати ціну внутрішнього ринку як базову.

Встановлення митної вартості товарів, що ввозяться в Україну за митним режимом увезення, здійснюється різними методами, а саме:

- 1) основний – за договірною ціною;
- 2) другорядні:
 - а) за договірною ціною на ідентичні товари;
 - б) за договірною ціною на подібні (аналогічні) товари;
 - в) на основі віднімання вартості;
 - г) на основі додавання вартості;
 - г) резервний.

Основним методом визначення митної вартості товарів є **метод встановлення митної вартості за контрактною ціною**. Усі інші методи визначення митної вартості застосовуються, якщо митну вартість товарів неможливо визначити, застосовуючи попередній метод, передбачений Митним кодексом України. Застосування вторинних методів визначення митної вартості здійснюється після консультації між митним органом та декларантом.

Встановлення митної вартості за ціною контракту.

В основі цього методу лежить «ціна угоди». Ціна угоди означає ціну, сплачену або сплачувану при експорті товару до країни імпорту.

У цьому випадку митна вартість розраховується за такою формулою:

$$MB = BP + DB + ЛП + ЧП,$$

де *MB* – митна вартість; *BP* – витрати на навантаження та розвантаження; *DB* – додаткові витрати, понесені покупцем; *ЛП* – ліцензія та інші платежі за використання інтелектуальної власності; *ЧП* – частина прибутку від будь-якого подальшого перепродажу або використання товарів у штаті.

Встановлення митної вартості за ціною щодо ідентичних товарів. Застосовується в ситуаціях, коли неможливо застосувати попередні методи визначення митної вартості, а саме:

- а) імпортовані товари не є предметом продажу;
- б) продаж товарів підлягає обмеженню щодо використання товарів;
- в) відсутня інформація для розрахунку відповідних коригувань цін.

Встановлення митної вартості за ціною на подібні товари. Використовується у випадках, коли митна вартість товарів не може бути визначена попередніми методами. Митна вартість встановлюється органом доходів і зборів за аналогією з вартістю операцій з подібними (аналогічними) товарами. Обов'язковою умовою є терміни експорту подібних товарів, які повинні збігатися з терміном експорту цих товарів або бути максимально наближеними до нього. Подібні означає товари, які необов'язково однакові, вони повинні мати схожі характеристики і містити подібні компоненти, що гарантує, що вони виконують однакові функції порівняно з товарами, що оцінюються.

Встановлення митної вартості на основі віднімання вартості. Визначення митної вартості товару цим методом ґрунтується на ціні одиниці товару, за якою однакові або подібні товари продаються на митній території держави одночасно або в момент, близький до дати ввезення товару, з урахуванням таких компонентів:

- 1) витрати на оплату комісійних, які зазвичай сплачуються або підлягають сплаті, або звичайні торгові надбавки;
- 2) звичайні витрати на навантаження, розвантаження, транспортування, страхування та інші витрати;

3) сума податків, що підлягають сплаті в країні-імпортері.

Встановлення митної вартості на основі додавання вартості. Для визначення митної вартості товарів на основі додавання вартості основою для розрахунку митної вартості є інформація, надана виробником або від його імені про митну вартість, яка повинна складатися із сум:

1) вартості матеріалів і витрат, яких зазнав виробник у виробництві товарів, що оцінюються;

2) суми прибутку та загальних витрат.

Встановлення митної вартості резервним методом.

Здійснюється із застосуванням методів, які не суперечать законодавству та сумісні з відповідними принципами та положеннями СОТ.

У разі перетину митного кордону та митного оформлення товарів із них стягується акциз. **Акциз** – це непрямий податок, як правило, на предмети розкоші, тютюн та алкоголь, який входить у ціну товарів. Суми акцизного податку на товари, що ввозяться на митну територію держави, визначаються платниками податку самостійно, з огляду на об'єкти оподаткування, базу оподаткування та ставки цього податку.

Також при перетині митного кордону справляється податок на додану вартість. Ставки податку на додану вартість установлюються за такими ставками:

– базова ставка – 20%;

– нульова ставка – 0%;

– пільгова ставка – 7% для лікарських засобів, дозволених до виробництва та використання в Україні та внесених до Державного реєстру лікарських засобів.

4.3. Структура та функції Державної митної служби, митного оформлення та контролю

Функціонування **Державної митної служби України** здійснюється на основі Конституції України, Митного кодексу України та інших законах України. Відповідно до чинного законодавства України, в митній сфері діє спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади – **Державна митна служба**. Ця служба спрямовує, координує та контролює діяльність митних органів, спеціалізованих митних уста-

нов та організацій щодо імплементації українського законодавства з питань митної справи. Спеціалізовані митні установи та організації підпорядковуються Державній митній службі України.

Регіональна митниця – це митний орган, який діє на закріпленій за нею території, в межах своєї компетенції та забезпечує всебічний контроль за дотриманням законодавства України. Регіональна митниця керує та координує діяльність підпорядкованих митниці та спеціалізованих митних установ та організацій.

Митниця – це митний орган, який забезпечує виконання законодавства України у галузі митної справи, справляння мит і митних платежів, виконання інших завдань, що належать до її компетенції.

Митний пост – це структурний підрозділ регіональної митниці, який безпосередньо здійснює митний контроль та оформлення товарів, що перетинають митний кордон держави.

Основні завдання митного поста такі:

- здійснення митної справи, контроль за дотриманням законодавства у митній галузі;
- використання заходів тарифного та нетарифного регулювання;
- запровадження заходів щодо захисту інтересів споживачів товарів, запобігання випуску у вільний обіг неякісних товарів;
- створення сприятливих умов для посилення руху товарів, збільшення пасажиропотоку з країнами-партнерами;
- здійснення контролю за переміщенням валюти та культурних цінностей;
- боротьба з контрабандою та порушенням митних правил.

Пункти пропуску – це спеціально відведена зона на автомобільних та залізничних станціях, морських і річкових портах, аеропортах, де здійснюється митний та інші види контролю. Також існує спільний пункт пропуску – створений на основі міжнародної угоди, який здійснює спільний митний контроль митними органами двох країн.

Митна варта – це спеціальні підрозділи митних органів, призначені для боротьби з порушеннями митних правил, охорони території, будівель, споруд та приміщень митних органів, захисту та обслуговування товарів і транспортних засобів, забезпечення охорони зони митного контролю.

Митний контроль і митне оформлення здійснюються безпосередньо посадовими особами митних органів шляхом:

1) перевірки документів та інформації, що надаються митним органам;

2) митного огляду;

3) обліку товарів і транспортних засобів;

4) усне опитування громадян та посадових осіб підприємств;

5) огляд території, приміщень складів тимчасового зберігання, митних складів посадовими особами митних органів, де знаходяться товари, транспортні засоби тощо;

6) проведення документальних перевірок на відповідність вимогам законодавства України у сфері митної справи;

7) направлення запитів до інших органів та установ щодо встановлення достовірності документів, що подаються до органу доходів і зборів.

Слід зазначити, що митне оформлення товарів передбачає процедуру декларування. Тобто передачу точної інформації про товари та транспортні засоби, мету їх переміщення через митний кордон держави, а також інформацію, необхідну для митного контролю.

Митні документи та порядок їх оформлення

Для митного контролю та митного оформлення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності представлені такі типи документів:

– зовнішньоторговельні (доручення на купівлю товару, інструкція з виготовлення, таблиця фактурування, тощо);

– комерційні (зовнішньоекономічний договір (контракт), рахунок (проформа-рахунок, специфікація, рахунок-фактура, пакувальний лист, сертифікат якості тощо);

– розрахункові (платіжні доручення, касові ордери, вексель, письмове зобов'язання, письмове підтвердження банку про внесення грошової застави, гарантійний лист, страховий поліс тощо);

- транспортні (товарно-транспортні накладні; Carnet TIR (книжка МДП); свідоцтво про допущення транспортного засобу до перевезення);
- страхові (страховий поліс, страховий сертифікат, страховий лист, страхове оголошення);
- дозвільні.

Питання для самоконтролю

1. На кого в Україні покладається здійснення митно-тарифного регулювання?
2. Які митні органи України Ви знаєте?
3. Як визначити товари, що підлягають обкладанню митом, та з'ясувати розмір мита?
4. Охарактеризуйте основні види мита.
5. Що таке митна вартість товару та як її потрібно розраховувати?
6. Класифікація мита за способом нарахування.
7. Поясніть суть поняття «митний режим».
8. Перелічіть та коротко охарактеризуйте види митних режимів.
9. Опишіть порядок проходження митного контролю.
10. Які форми митного контролю є в Україні?

Тема 5

ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

- 5.1. Сутність валютного регулювання.
- 5.2. Поняття валютних цінностей та валютних операцій.
- 5.3. Рівні валютного регулювання.
- 5.4. Організація торгівлі іноземною валютою в Україні та специфіка розрахунків за експортно-імпортними операціями.

5.1. Сутність валютного регулювання

Будь-яка держава на своїй території здійснює регулювання економічних процесів. Серед цих заходів також вирізняють ті, що здійснюються центральними банками у сфері грошових і валютних відносин з метою впливу на обсяг грошової маси, валютні курси та купівельну спроможність грошей, що загалом формує певну **валютну політику держави**.

Натомість валютне регулювання є формою реалізації валютної політики держави. **Валютне регулювання** – це спеціальний правовий режим реалізації валютних відносин, що передбачає комплекс заходів, які здійснюються відповідними державними органами у межах своєї компетенції та спрямовані на організацію ефективного функціонування валютного ринку в державі та визначення порядку проведення валютних операцій. Основні цілі та принципи функціонування системи валютного регулювання зображені на рис. 1.

З метою здійснення валютного регулювання певні державні органи та установи наділяються відповідними повноваженнями. До таких органів в Україні належить **Національний банк України (НБУ)** та **Кабінет Міністрів України (КМУ)**.

Згідно із Законом України «Про Національний банк України», Національний банк України функціонує як уповноважена державна установа з метою нагляду за дотриманням законо-

давства України у сфері валютного регулювання та здійснює валютний контроль. Згідно із цим законом до **повноважень НБУ належать**:

- здійснення валютної політики, дотримуючись базових принципів державної економічної політики України;
- складання разом з КМУ платіжного балансу України;
- контроль за дотриманням рівня зовнішнього державного боргу України;
- прийняття відповідних нормативних актів щодо здійснення операцій на валютному ринку України;
- встановлення способів визначення і використання валютних курсів;
- встановлення єдиних форм обліку, звітності та документації щодо валютних операцій, порядку контролю за їх достовірністю та своєчасним поданням;
- оприлюднення банківських звітів про власні операції та операції уповноважених банків тощо.

Виокремлюють низку **принципів валютного регулювання (рис. 1)**:

- **єдність і цілісність** системи валютного регулювання, що ґрунтується на використанні єдиної нормативно-правової бази та єдиного порядку здійснення валютних операцій;
- **захист національної валюти України**, сприяння її стабільності та конвертованості;
- **стабільність**, що передбачає незмінність певних елементів системи валютного регулювання, особливо валютних обмежень і порядку здійснення валютних операцій;
- **гнучкість**, що передбачає коректування системи валютного регулювання в залежності від стану внутрішнього валютного ринку, загального стану економіки держави та тенденцій розвитку світового валютного ринку;
- **стимулювання розвитку міжнародного економічного співробітництва** передбачає заходи щодо покращення інвестиційного клімату та врівноваження платіжного балансу.



Рис. 1. Принципи організації системи валютного регулювання

Повноваження КМУ у сфері валютного регулювання такі:

- визначення ліміту зовнішнього державного боргу України;
- участь у формуванні платіжного балансу України;
- забезпечення виконання бюджетної і податкової політики України стосовно руху валютних цінностей;
- формування та управління золотовалютними резервами країни.

До методів державного валютного регулювання належать:

- **кредитна рестрикція** (скорочення банківського кредитування та пропозиції грошей),
- **кредитна експансія** (інтенсивне розширення кредитних операцій);

– **валютна інтервенція** (разове цілеспрямоване збільшення обсягів валюти на валютному ринку з метою зміни валютного курсу).

Також можна виокремити традиційні методи регулювання: **девальвація** (зниження курсу національної валюти щодо іноземних валют) і **ревальвація** (підвищення курсу національної валюти щодо іноземних валют).

У практиці валютного регулювання часто застосовуються методи прямого втручання держави у механізм формування валютних курсів, що отримали назву **«валютні обмеження»**. Їх варто розглядати як систему державних заходів, що спрямовані на зміну порядку здійснення валютних операцій.

В Україні діє низка валютних обмежень, що стосуються:

- 1) ліцензування валютних операцій;
- 2) придбання іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку;
- 3) використання іноземної валюти як засобу платежу на території України;
- 4) обов'язкового продажу частини надходжень в іноземній валюті;
- 5) встановлення порядку здійснення розрахунків в іноземній валюті;
- 6) відкриття валютних рахунків резидентами за межами України;
- 7) відкриття рахунків у національній валюті нерезидентами в Україні;
- 8) переміщення готівкової валюти через митний кордон України.

До форм валютних обмежень належить **валютна блокада** – це припинення або обмеження валютно-фінансових відносин із країною, що може охоплювати замороження в банках державних валютних цінностей та валюти приватних осіб з метою здійснення певного економічного та політичного тиску. Вирізняють **односторонню блокаду** – одна країна блокує іншу, та **багатосторонню блокаду** – здійснюється низкою держав щодо певної країни, іноді така блокада здійснюється через Міжнародний валютний фонд, Світовий банк та інші фінансові організації.

В процесі аналізу валютного регулювання слід розглянути поняття «**валютний контроль**». Це комплекс заходів, що здійснюється спеціально уповноваженими державними органами та іншими суб'єктами, з метою забезпечення дотримання учасниками валютного ринку законодавства України у цій сфері в процесі реалізації валютних відносин.

Серед основних напрямів валютного контролю варто виокремити такі:

- перевірка наявності ліцензій на здійснення валютних операцій;

- перевірка додержання порядку реєстрації Національним банком України договорів, які передбачають виконання резидентами боргових зобов'язань перед нерезидентами за кредитами та позиками в іноземній валюті;

- перевірка правомірності відкриття та використання банківських рахунків резидентами за межами України;

- виконання резидентами вимог щодо порядку і термінів декларування валютних цінностей та іншого майна, що перебуває за межами України;

- виконання зобов'язань щодо обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті на користь резидентів-юридичних осіб;

- перевірка додержання валютного законодавства при переміщенні валютних цінностей через митний кордон України;

- своєчасність і повнота подання встановленої НБУ звітності про валютні операції.

Валютний контроль виконує чимало важливих **функцій**, зокрема: забезпечує дотримання законності у процесі здійснення валютних операцій; запобігає правопорушенням у валютній сфері; виявляє порушення валютного законодавства та містить відповідні заходи щодо юридичної відповідальності.

Суб'єктів, що безпосередньо здійснюють валютний контроль, можна поділити на дві групи.

До першої групи належать суб'єкти валютного контролю, головним серед яких є НБУ. НБУ здійснює контроль за дотриманням правил здійснення валютних операцій на території України та контролює виконання комерційними банками функцій щодо здійснення валютного контролю. До суб'єктів валютного контролю належить також Державна фіскальна

служба України, що налагоджує роботу податкових інспекцій у сфері здійснення контролю за додержанням законодавства про валютні операції, а також здійснює контроль за дотриманням правил переміщення валютних цінностей через митний кордон України.

До другої групи суб'єктів, що здійснюють контроль за порядком проведення валютних операцій належать агенти валютного контролю, компетенція яких обмежена реалізацією контролю за дотриманням валютного законодавства резидентами та нерезидентами. До суб'єктів валютного контролю належать також комерційні банки та інші фінансові установи, які отримали від Національного банку України ліцензію на здійснення валютних операцій.

5.2. Поняття валютних цінностей та валютних операцій

Валюта – це офіційна грошова одиниця, що використовується для вимірювання величини вартості товару. Поняття «валюта» застосовується в різних аспектах:

– національна валюта – грошова одиниця країни (в Україні – гривня, в США – американський долар, в Ізраїлі – ізраїльський шекель тощо);

– іноземна валюта – це грошові одиниці іноземних держав;

– валюта групи країн – наприклад, валюта ЄС – євро.

Валюта класифікується за різними ознаками. Залежно від режиму використання – конвертована і неконвертована, від сфери і цілей використання – валюта платежу, валюта ціни, валюта операцій, валюта клірингу, валюта векселя.

Вільно конвертована валюта – це валюта, яку можна вільно і необмежено обмінювати на інші іноземні валюти. Часткова конвертована валюта – це валюта, що має певні обмеження на вільний обмін для резидентів. Неконвертована валюта – це національна валюта, яка не обмінюється на інші іноземні валюти і перебуває в обігу тільки в межах однієї країни.

Котирування валюти – це встановлення обмінного курсу валют. Використовується пряме (співвідношення еквіваленту

національної валюти до іноземної валюти) та непряме котирування (співвідношення еквіваленту іноземної валюти до національної валюти).

Валютний курс – це вартість валюти однієї країни, виражена у валюті іншої країни чи міжнародних платіжних засобах. Валютний курс є об'єктивним економічним показником, що відображає тенденції економічного розвитку певної країни.

Виділяють певні **функції валютного курсу**, а саме:

- подолання національних обмежень грошової одиниці;
- локальна цінність грошової одиниці перетворюється на міжнародну;
- виступає засобом інтернаціоналізації грошових відносин;
- сприяє утворенню цілісної світової системи грошей.

Розрізняють також **види валютних курсів**:

– **фіксований валютний курс** – встановлені на державному рівні фіксовані пропорції обміну національної валюти на іноземну, і навпаки;

– **плаваючий (гнучкий) валютний курс** – курс, що встановлюється на валютному ринку залежно від попиту і пропозиції;

– **змішаний** – це своєрідне поєднання гнучкого та контрольованого державою валютного курсу.

Для кожної валюти встановлюються курси продавця і покупця. **Курс покупця** – це курс, за яким банк-резидент купує іноземну валюту за національну. **Курс продавця** – це курс, за яким він продає іноземну валюту за національну. Готівкові операції з іноземною валютою здійснюються шляхом установа **крос-курсу** (співвідношення між двома іноземними валютами, яке визначають на основі курсу цих валют щодо якоїсь третьої валюти).

Валютні ринки, залежно від форм організації, поділяються на біржові та позабіржові.

Біржові валютні ринки – це валютні ринки, що функціонують у формі валютних бірж. Валютна біржа – це некомерційне підприємство, основна функція якого полягає в організації торгівлі валютою та валютними цінностями. Переважно операції валютного обміну здійснюються на **позабіржовому**, або **міжбанківському валютному ринку**.

Зазначимо, що необхідною умовою функціонування банків на валютному ринку України є отримання ліцензії НБУ на право займатися відповідним видом діяльності.

Генеральні ліцензії – це вид ліцензій, що видаються НБУ комерційним банкам на весь період дії режиму валютного регулювання для здійснення валютних операцій, а саме – відкриття та ведення рахунків клієнтів у національній та іноземній валютах, залучення та розміщення іноземної валюти, торгівлі іноземною валютою, неторговельних операцій з валютними цінностями тощо.

Індивідуальні ліцензії – це вид ліцензій, що видаються НБУ резидентам і нерезидентам на здійснення разової валютної операції на обмежений період часу. Такими операціями можуть бути, зокрема, переказування іноземної валюти, надання кредитів в іноземній валюті, розміщення валютних цінностей за кордоном, здійснення інвестицій тощо.

Купівля та обмін іноземної валюти в рамках проведення розрахунків з нерезидентом за поставлені в Україну товари здійснюються за наявності в реєстрах митних декларацій інформації про ввезення та випуск у вільний обіг на митній території України товарів за відповідним зовнішньоекономічним договором. Обсяг іноземної валюти, що купується, не може перевищувати суму засвідчених фактичних зобов'язань резидента. Резидент зобов'язаний використати увесь обсяг валюти не пізніше ніж за десять робочих днів після дня її зарахування на його поточний рахунок на потреби, що були зазначені в заяві про купівлю іноземної валюти.

5.3. Рівні валютного регулювання

Валютне регулювання здійснюється на двох рівнях: глобальному та національному. Сучасний механізм валютного регулювання ґрунтується на Ямайській угоді плаваючих курсів і принципі поліцентризму в структурі побудови валютної системи.

Для виконання функцій регулювання на глобальному рівні було створено **Міжнародний валютний фонд** (МВФ). У своїй діяльності він керується статутом і спільно прийнятими країнами-учасницями постановами й договорами.

МВФ аналізує виконання кожною країною загальних зобов'язань у сфері валютних курсів.

Було також визначено **три основні принципи** для країн-учасниць Фонду:

1. Кожна країна не повинна допускати такої маніпуляції курсами, що давала б їй можливість одержати несправедливі конкурентні переваги над іншими країнами.

2. Кожна країна зобов'язана здійснювати валютне регулювання, спрямоване на запобігання руйнівним наслідкам, спричиненим короткостроковим коливанням валютних курсів.

3. При проведенні політики регулювання повинні враховуватися інтереси інших членів Фонду, зокрема тих країн, у валютах яких здійснюється інтервенція.

МВФ активно впливає на країни-учасниці шляхом стабілізаційних програм і механізму взаємних консультацій. У разі відмови країни виконувати рекомендації МВФ їй загрожує закриття доступу до світового ринку капіталів. У 1992 р. Україна вступила до МВФ та одночасно увійшла в структуру Світового банку. Це дало нашій державі змогу отримати широкі можливості для структурної перебудови економіки, стабілізації курсу національної валюти та надало можливості для отримання іноземних інвестицій.

На національному рівні механізм валютного регулювання формується відповідно до інституціональної структури держави та ґрунтується на законодавстві держави. **Головна мета валютного регулювання і контролю** на національному рівні – це досягнення стабілізації валютних курсів для створення оптимальних умов зовнішньоекономічної діяльності, забезпечення стабільного економічного росту, стримування інфляції, урівноваження платіжного балансу.

Відповідно до чинного законодавства, в Україні діють такі обмеження на проведення валютних операцій:

- регулювання переказів і платежів за кордон, вивіз капіталу, золота, грошових знаків і цінних паперів, репатріація прибутків;
- обмеження вільної купівлі й продажу валюти;
- здійснення валютних операцій у центральному або спеціально вповноважених банках;

- контроль за створенням і ліквідацією авуарів (засобів, що зберігаються на рахунках в іноземних банках) у країні;
- контроль за інвестиціями нерезидентів в економіку країни й резидентів в економіку інших країн;
- здійснення декларування, попереднього дозволу, контролю або заборони окремих видів валютних операцій.

Також зауважимо, що, згідно із законодавством, єдиним законним засобом платежу на території України є національна валюта – гривня. Порядок ввезення, вивезення та переказу валюти визначає Національний банк України.

В Україні застосовують пряме котирування. Офіційний курс гривні до іноземних валют установлює НБУ:

- 1) щодня – для вільно конвертованих валют;
- 2) раз на місяць – для інших валют.

5.4. Організація торгівлі іноземною валютою в Україні та специфіка розрахунків за експортно-імпортними операціями

В Україні валютна біржа була організована у 1992 р. як структурний підрозділ НБУ з метою організації операцій з купівлі-продажу іноземної валюти. Після прийняття постанови НБУ «Про Українську міжбанківську валютну біржу» відбулася її реорганізація. Відтак було створено Українську міжбанківську валютну біржу (УМВБ).

До **основних функцій валютної біржі** належить: організація торгів та укладання угод купівлі-продажу іноземної валюти між членами біржі, здійснення котирування поточного ринкового курсу гривні, визначення поточних курсів іноземних валют, організація операцій НБУ щодо регулювання курсу національної валюти, проведення розрахунків в іноземній валюті згідно з укладеними на біржі угодами.

Членами валютної біржі можуть стати тільки банки, фінансові установи та спеціалізовані брокерські організації, що володіють не менше року ліцензією НБУ на проведення валютних операцій. Члени біржі сплачують щорічні вступні внески та поповнюють страховий фонд біржі. Щоби стати членом біржі, потрібно мати рекомендацію двох засновників і надати всі необхідні документи, зокрема завірений аудитором річний

фінансовий звіт. Для того, щоб стати членом біржі, комерційні банки зобов'язані виконувати вимоги щодо мінімальної кількості клієнтів, що потребують валютного обслуговування, обсягів залишків на валютних рахунках тощо.

Механізм ведення торгів на Українській міжбанківській валютній біржі регулюється законодавчо встановленими правилами. Організацію і проведення торгів, а також визначення поточних курсів валют здійснює уповноважений співробітник біржі – курсовий маклер. Члени біржі укладають угоди на біржі від свого імені та за власний рахунок або за рахунок клієнтів і за їх дорученням. Вони здійснюють операції на біржі через своїх представників – дилерів. Також варто зазначити, що члени валютної біржі зобов'язані вчасно виконувати зобов'язання відповідно до укладених угод на біржових торгах, а також надавати всю необхідну інформацію стосовно своєї діяльності на вимогу керівництва біржі.

Біржові торги проводяться у формі аукціону. Торги розпочинаються із початкового курсу, що встановлюється на рівні попередніх торгів. Заявки на купівлю валюти формують попит, відповідно заявки на продаж формують пропозицію. Якщо пропозиція валюти перевищує попит – курс знижується. Якщо попит перевищує пропозицію – курс валюти підвищують.

Курс іноземної валюти, який встановлюється у момент **фіксингу** (коли досягається рівновага між обсягами заявок на купівлю і продаж валюти), стає єдиним курсом укладання угод і здійснення розрахунків за угодами на цих торгах. Для стабілізації курсу гривні НБУ може здійснювати валютні інтервенції, тобто пропонувати значний обсяг валюти для продажу або купувати її в учасників торгів.

Офіційний курс гривні до долара визначається щодня за результатами торгів на валютній біржі. Розрахунки за результатами торгів здійснює Кліринговий дім (КД). Уповноважений представник Клірингового дому перебуває на торгах з моменту подання попередніх заявок до закінчення останньої торгової сесії.

Питання для самоконтролю

1. Перелічіть основні завдання та елементи валютного ринку.
2. Опишіть, що належить до валютних цінностей.
3. Які чинники впливають на попит і пропозицію на валютному ринку?
4. Які функції виконує НБУ у сфері валютного регулювання?
5. Назвіть рівні валютного регулювання.
6. Ким здійснюється валютне регулювання на міжнародному рівні?
7. Визначте основні цілі валютного регулювання на національному рівні.
8. Назвіть види обмежень на здійснення валютних операцій в Україні.
9. Поясніть сутність поняття «конвертованість» валюти.
10. Назвіть функції та види валютних курсів.

Тема 6

ОПОДАТКУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

6.1. Система оподаткування ЗЕД в Україні та її основні принципи.

6.2. Порядок відшкодування ПДВ під час здійснення експортних операцій.

6.3. Офшорні, оншорні юрисдикції та особливості функціонування офшорного банківського сектора.

6.1. Система оподаткування ЗЕД в Україні та її основні принципи

У Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» закладено основні **принципи оподаткування** зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Відповідно до цього закону, оподаткування ЗЕД підприємств ґрунтується на таких принципах:

1) уповноваженими органам самостійно встановлюються і скасовуються усі податки та пільгові режими для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України;

2) порядок установаження податків закріплений законодавством і передбачає: подання КМУ і затвердження Верховною Радою України;

3) податкові ставки встановлюються з урахуванням необхідності забезпечення самоокупності і самозабезпечення суб'єктів ЗЕД, та з метою формування позитивного значення платіжного балансу України;

4) іншим органам державної влади в Україні забороняється встановлювати податкові ставки, це виключна компетенція ВРУ;

5) ставки податків є рівними для всіх підприємств, що здійснюють ЗЕД, і варіюються залежно від виду та кількості товарів;

6) стимулювання експорту готової продукції, а не сировинних ресурсів.

Також законодавство, що регулює оподаткування ЗЕД підприємств, становлять закони України «Про оподаткування прибутку підприємств» і «Про податок на додану вартість». Якщо укладений та ратифікований міжнародний договір установлює інші норми, ніж ті, що передбачені вітчизняним законодавством, то застосовуються норми міжнародного договору. Проте, якщо укладаються договори з нерезидентами, забороняється включати у договір податкові застереження, відповідно до яких підприємства, що виплачують доходи, беруть на себе зобов'язання щодо сплати податків на доходи нерезидентів.

Перейдемо до розгляду особливостей оподаткування різних видів ЗЕД. Стягнення податку на прибуток з експорту відбувається за загальною методикою і не має специфічних особливостей. Тобто валовий дохід (виручка) від реалізації експорту виникає на дату операції, що відбулася. Такою датою зазвичай є дата зарахування коштів від контрагента (замовника) на банківський рахунок підприємства в оплату товарів або послуг або дата відвантаження товарів та дата фактичного виконання робіт або надання послуг.

Порядок обчислення валового доходу та прибутку до оподаткування, отриманого від здійснення ЗЕД, також закріплені законодавчо. Валовий дохід визначається як сума доходу в іноземній валюті, конвертована у гривні за офіційним обмінним курсом НБУ на дату здійснення зовнішньоекономічної операції.

Нарахування ПДВ на здійснення експортних операцій має низку особливостей. Насамперед у разі продажу товарів, що були вивезені підприємством за межі митної території України, податок на додану вартість обчислюється за нульовою ставкою, тобто експортні операції обкладаються нульовою ставкою ПДВ. Утім, забороняється застосовувати нульову ставку для експортних операцій у випадку, якщо такі операції були звільнені від оподаткування на митній території України відповідно до Закону України «Про податок на додану вартість». Імпортні операції на території України обкладаються ПДВ за звичною ставкою 20%.

Витрати підприємства в іноземній валюті, призначені для придбання товарів, зараховуються до валових витрат,

а їхній розмір визначається сумою балансової вартості інвалюти за курсом НБУ на дату трансакції.

Отож, балансова вартість іноземної валюти визначається різними шляхами:

1) якщо іноземна валюта є виручкою, її балансова вартість визначається за курсом НБУ на дату отримання доходу;

2) якщо іноземна валюта самостійно придбана підприємством, її балансова вартість дорівнює фактично оплаченій сумі у гривневому еквіваленті, за винятком комісійних та інших видів операційних витрат;

3) якщо іноземна валюта самостійно придбана підприємством за іншу іноземну валюту, її балансова вартість визначається балансовою вартістю проданої валюти;

4) якщо іноземна валюта зарахована на рахунок підприємства ще у попередньому податковому періоді, її балансова вартість визначається за курсом НБУ на останній робочий день попереднього звітного періоду.

Підприємство може здійснювати розрахунки з партнерами на умовах передплати (авансовий платіж), за фактом виконання умов договору (поставка товарів, надання послуг) або з відтермінуванням оплати. Якщо розрахунок здійснюється за фактом постачання товарів, то балансова вартість іноземної валюти визначається на момент здійснення операції. Якщо спочатку здійснюється постачання, вартість товарів (послуг) буде включена до валових витрат за курсом НБУ на дату оформлення вантажної митної декларації (ВМД). Якщо вже відома балансова вартість іноземної валюти (передплата), необхідно відкоригувати суму, раніше занесену до валових витрат. Якщо поставка здійснюється на умовах передплати, то немає необхідності у коригуванні, тому що при першому транші стає відома балансова вартість іноземної валюти, що зарахована на рахунок у вигляді авансу.

Якщо оплата здійснюється на користь нерезидентів, що зареєстровані у офшорних юрисдикціях, до валових витрат зараховується 85% вартості товарів або послуг. До «нерезидентів, що мають офшорний статус» не включають підприємства, що розташовані на території офшорних зон, але надали виписку із установчих документів, затверджену консульською службою України, де засвідчено неофшорний статус такого нерезидента.

Варто зазначити, що вітчизняне законодавство передбачає уникнення **подвійного оподаткування** при здійсненні ЗЕД, що відповідає сучасним принципам міжнародних економічних відносин. Відповідно оподаткування прибутків, отриманих з іноземних джерел, оподатковуються тільки раз – за місцем виникнення, та звільняються від оподаткування в Україні. Однак, розмір зменшення податкових зобов'язань за податком на прибуток з іноземних джерел не може перевищувати суми податку, що підлягає сплаті в Україні впродовж одного податкового періоду.

Згідно з чинним законодавством, **заборонено зменшувати податкові зобов'язання** за рахунок таких податків в інших країнах:

- податок на капітал (майно) та приріст капіталу;
- поштові податки;
- податки на реалізацію (продаж);
- суми податку, сплачені з пасивного прибутку, тобто дивідендів, відсотків, роялті.

Необхідною умовою для зарахування сплачених за межами України податків є наявність ратифікованого ВРУ міжнародного договору про уникнення подвійного оподаткування доходів. Також для зарахування сплачених за межами України податків необхідно подати письмове підтвердження цього факту, видане відповідним державним органом іноземної держави.

При здійсненні імпорту **датою виникнення податкових зобов'язань** є дата списання грошових коштів із розрахункового рахунку підприємства, що є покупцем, або дата оформлення товаророзпорядчого документу, який засвідчує факт виконання умов договору нерезидентом.

База обкладення ПДВ визначається згідно з Законом України «Про податок на додану вартість». Відповідно до цього закону забороняється включати до податкового кредиту будь-які витрати, що не підтверджені податковими накладними чи митними деклараціями.

При здійсненні імпорту товарів платники ПДВ мають право подавати митним органам простий вексель, виписаний на суму відповідного податкового зобов'язання. Порядок емісії, обігу та особливостей погашення таких векселів

регулюється постановою Кабінету Міністрів України від 18.12.2018 р. № 1104.

Податковий вексель забороняється видавати при ввезенні товарів, що оподатковуються акцизним податком, та товарів, що належать до товарних груп 1 – 24 Гармонізованої системи опису і кодування товарів. Податковий вексель оформляється на суму нарахованих податкових зобов'язань, які повинні бути сплачені при імпорті на територію України.

Також важливо зазначити, що під час митного оформлення імпортованих товарів за однією ВМД варто оформляти частково оплату векселем, а частково – грошовими коштами, оскільки податковий вексель видається на всю суму податкового зобов'язання, що нараховується при перетині митного кордону держави. Термін видачі податкового векселя не повинен перевищувати 30 днів із дати його видачі. Сума зобов'язань у податковому векселі включається до суми податкових зобов'язань підприємства в поточному податковому періоді. У наступному податковому періоді сума податкового зобов'язання у векселі включається до податкового кредиту платника податку.

Однак обов'язок погашення податкового векселя не може передаватися іншим суб'єктам економічної діяльності, тобто податковий вексель не підлягає індосаменту. Відсотки за користування податковим векселем не нараховуються. Довідка щодо підтвердження векселя видається комерційними банками шляхом авалю.

Розглянемо особливості оподаткування сплати ПДВ на експорт. Об'єктом оподаткування у цьому випадку є операції з вивезення товарів за межі митної території України. ПДВ за такими операціями обчислюється за нульовою ставкою. Товари вважаються експортованими, якщо їх експорт засвідчений вантажною митною декларацією.

До обсягів експорту не зараховуються майнові добровільні пожертвування на користь нерезидентів, майнові внески для продовження будь-якої спільної з нерезидентом діяльності за межами України, майнові внески, які повертаються іноземному інвесторові, що дозволяє виводити їх із бази оподаткування.

Операції з товарами, що експортуються та належно оформлені з метою тимчасового вивезення впродовж одного року, операції з товарами, що постачаються на умовах консигнації, операції з давальницькою сировиною нерезидента, а також на операції з експорту товарів без фактичного їх вивезення з митної території України не підлягають оподаткуванню за нульовою ставкою ПДВ.

Продаж товарів у магазинах безмитної торгівлі без нарахування ПДВ здійснюється тільки для фізичних осіб, що виїжджають за межі митної території держави, або особам, що переміщуються транспортними засобами резидентів та знаходяться за межами митного кордону України.

6.2. Порядок відшкодування ПДВ під час здійснення експортних операцій

Авансова оплата товарів, що є об'єктом експорту, у межах укладеного зовнішньоекономічного контракту не є підставою для виникнення податкових зобов'язань. Саме тому експортні операції відображаються у податковій декларації лише в тому випадку, коли вони фактично вивезені за межі митної території України і це підтверджує ВМД, а суми отриманих авансових платежів за експортні товари не відображаються у декларації з ПДВ. Тобто суб'єкт ЗЕД отримує право на відшкодування ПДВ упродовж наступного місяця після подання декларації та після завершення експортної операції.

Стосовно експорту послуг зауважимо, що дата виникнення податкових зобов'язань настає за датою зарахування грошей від контрагента на кореспондентський рахунок платника податків, або за датою отримання підтверджуючого документа про виконання робіт або послуг.

У разі здійсненні операцій, що оподатковуються за **нульовою ставкою** ПДВ, відшкодування суми ПДВ з державного бюджету здійснюється впродовж місяця після подання декларації за звітний період. Сума бюджетного відшкодування може бути повністю або частково зарахована у вигляді взаємозаліку податкових платежів, що стягуються з підприємства на користь держави. Однак підприємство-платник податків за рахунок бюджетного відшкодування може оплатити тільки

податковий вексель, що виданий під час митного оформлення імпорتنих товарів.

Декларація, що подається підприємством-платником податків до відповідних податкових органів, підлягає перевірці задекларованої до відшкодування суми. Ця перевірка містить кілька послідовних етапів і виконується податковим інспектором шляхом аналізу податкової декларації без отримання будь-яких додаткових відомостей від платника податків та без здійснення перевірки платника податків. За результатами цієї перевірки податковий інспектор може прийняти рішення про передачу зазначеної декларації до відділу документарних перевірок для подальшої детальної перевірки. У випадку, якщо вказана сума відшкодування, вказана у декларації, перевищує 10 тис. грн, така декларація відразу направляється до відділу документарних перевірок, а ПДВ відшкодується тільки за умови позитивних результатів.

Державна фіскальна служба України в процесі здійснення документарних перевірок підприємств, що здійснюють експорт, та підприємств, що займаються міжнародними перевезеннями, встановлюють задекларовані дані щодо фактично здійснених поставок товарів за кордон, а також зіставляють їх із даними митних органів щодо анульованих ВМД.

Якщо буде виявлено підприємства, що зареєстровані на так званих «підставних» осіб, які не ведуть звітність перед податковими органами щодо своєї господарської діяльності та переховуються від державних органів, державні податкові органи подають у встановленому порядку до арбітражного суду позовні заяви про визнання недійсними угод між такими підприємствами та іншими підприємствами. У разі рішення арбітражного суду про визнання недійсними таких угод це стає підставою для визнання неправомірності зарахування до валових витрат фіктивних сум і податкового кредиту для сплати ПДВ.

У разі настання терміну подання висновку про суми відшкодування ПДВ органам Державного казначейства до закінчення документарної перевірки з урахуванням зустрічних перевірок основних постачальників, державні податкові органи повинні подати висновки про суми відшкодування ПДВ органам Державного казначейства не пізніше п'яти робочих днів до закінчення терміну відшкодування ПДВ.

У новостворених підприємств, у яких сформований статутний фонд, менший від суми податкового відшкодування, забороняється до закінчення документарних перевірок подання висновків органам Державного казначейства.

Якщо за результатами проведеної перевірки встановлено факти завищення суми ПДВ, що підлягає відшкодуванню, а зазначена сума уже відшкодована з державного бюджету, то завищена сума відшкодування ПДВ стягується у встановленому порядку, а платник податків визнається таким, що ухиляється від сплати податків, і щодо нього застосовуються санкції, передбачені чинним законодавством.

Якщо платник податків завищив суми бюджетного відшкодування, заявленого у податковій декларації, то орган державної податкової служби за результатами перевірки застосовує щодо нього фінансову санкцію у вигляді стягнення однократного розміру суми такого завищення. У разі виявлення факту повторного порушення законодавства впродовж наступного року, стягується штраф у подвійному розмірі суми заявленого бюджетного відшкодування.

6.3. Офшорні та оншорні юрисдикції та особливості функціонування офшорного банківського сектора

Є чимало термінів для позначення територій, де податково навантаження дуже низьке порівняно з іншими країнами або відсутнє взагалі. Такі юрисдикції приваблюють багатьох економічних суб'єктів, особливо представників міжнародного бізнесу, для розміщення капіталу та проведення фінансових операцій. Зокрема, вживаються поняття «податковий оазис», «податковий рай» чи «податкова гавань». Проте найбільшого поширення набув термін «офшор». Він походить від англійського словосполучення «off shore», що означає – поза берегом, поза межами.

Отож, офшор – це територія поза межами національної юрисдикції, де встановлені значно нижчі податки або ж вони зовсім відсутні та доволі спрощена форма контролю та звітності.

Офшорна юрисдикція – це територія (країна), на яку поширюються дія пільгових умов оподаткування та ведення

бізнесу відповідно до чинного законодавства. Офшор за сутністю дуже схожий із вільними економічними зонами, проте відрізняється від останніх тим, що зазвичай пільгові умови оподаткування встановлюються для компаній-нерезидентів. У вільних економічних зонах пільгами користуються компанії-резиденти, що здійснюють господарську діяльність на території вільної економічної зони, а в офшорах пільгами користуються компанії-нерезиденти, що здійснюють господарську діяльність за межами офшору. Хоча, на думку багатьох дослідників, офшори є видами вільних економічних зон, що мають свої характерні відмінності.

Попри те, що стрімкий розвиток офшорного бізнесу охоплює 1960–1970 рр., наявність територій із пільговим режимом оподаткування сягає початку нашої ери. Багато грецьких островів довкола Афін установлювали менші ставки ввізного та вивізного мита, ніж Афіни. Відтак більшість вантажів розвантажувалося саме в їхніх портах, а далі нелегально переправлялись у Афіни, де діяли надто високі митні тарифи. Отже, бажання оптимізувати податкові та митні платежі притаманне підприємцям уже давно.

Згодом пільгові режими оподаткування запроваджувалися у Фландрії, що ледь не розорило англійських торговців шерстю, а також у деяких штатах США у XVI – XVIII ст. Немало прототипів офшорів було створено у вигляді «порто-франко» – вільних портів. Тобто портів, у яких встановлювалися пільгові умови оподаткування. Зокрема, статус «порто-франко» було надано таким чорноморським портам, як Одеса, Феодосія та Батумі. Згодом на окремих територіях Британської імперії, особливо у країнах Карибського басейну, запроваджували пільгові режими оподаткування, відповідно цей перелік суттєво розширювався і тепер становить близько 100 територій із пільговим режимом оподаткування.

Отже, **офшорна зона** – це юрисдикція, що відрізняється створеними сприятливими валютно-фінансовими та податковими режимами для підприємств. Також для офшорів притаманний високий рівень законодавчих гарантій банківської та комерційної секретності. Офшором може вважатися будь-яка країна з низьким рівнем оподаткування, спрощеними умовами ліцензування та з високим рівнем банківської або комерційної таємниці.

Є кілька **основних ознак, притаманних офшорам:**

1) **оподаткування.** Для всіх офшорних юрисдикцій характерні вагомі преференції щодо податку на прибуток: він узагалі не стягується, або стягується тільки з певних категорій доходу, або стягується нижчий, ніж у країні нерезидента. Такі пільги є підґрунтям для припливу капіталу. За таких умов офшорна територія може забезпечувати істотно більший обсяг надходжень при низькому рівні податків і зборів. Важливою особливістю більшості офшорних територій є надання пільгового податкового режиму і виконання вимоги проведення ділових операцій за межами країни, де офіційно зареєстрована офшорна компанія;

2) **фінансова секретність.** Офшорні юрисдикції відрізняються від інших звичайних правових режимів надто високими правилами захисту банківської і комерційної таємниці. Такі правила секретності залишаються непохитними навіть за умов наявності вагомих причин (серйозних порушень законодавства інших країн). У цьому сенсі варто відокремлювати жорсткі офшорні юрисдикції – які за будь-яких причин відмовляють у порушенні режиму секретності, та гнучкі офшорні юрисдикції – які погоджуються на здійснення розслідувань, але у виняткових випадках;

3) **валютний контроль.** Йдеться про подвійний валютний контроль щодо резидентів і нерезидентів, а також між національною й іноземною валютами. Резиденти зазнають валютного контролю, а нерезиденти – не зазнають. Однак нерезиденти підпорядковуються звичайному контролю щодо місцевої валюти. Компанія, створена в офшорній юрисдикції, що належить нерезидентам і провадить свою діяльність зовні юрисдикції, також не зазнає валютного контролю. Саме це зумовлює привабливість створення компанії іноземною особою в країні з офшорною юрисдикцією для здійснення бізнесу в інших країнах, оскільки вона не здійснює операції у валюті інших юрисдикцій і не займається бізнесом у цій офшорній юрисдикції;

4) **комунікації.** Переваги офшорів полягають у розвинутих телефонних, кабельних і телекських послугах зв'язку для з'єднання їх з іншими країнами; наявністю регулярного

повітряного зв'язку; використанням англійської мови як основної (наприклад, у карибських юрисдикціях);

5) **легкість доступу до зарубіжної банківської системи.** Офшорні юрисдикції надають можливість фірмам (компаніям) розміщувати капітал у твердій валюті на рахунок в надійних банках іншої стабільної країни. Офшорна фірма може використовувати цей рахунок для безготівкових розрахунків, переказів, акредитивів, банківських гарантій тощо. Перелік офшорних зон визначається Кабінетом Міністрів України. Найчастіше офшорна зона створюється в регіонах із низьким рівнем розвитку економіки для залучення іноземного капіталу.

Розглянемо також класифікацію офшорів за ступенем надійності, що поділяється на три групи.

До **першої групи** входять: Гонконг, Сінгапур, Люксембург, Швейцарія, Дублін, Гернсі, острови Мен і Джерсі.

До **другої** – Андорра, Бахрейн, Барбадос, Бермуди, Гібралтар, Лабуан (Малайзія), Макао, Мальта, Монако.

До **третьої** – Антигуа і Барбуда, Аруба, Беліз, Британські Віргінські острови, Кайманові острови, острови Кука, Коста-Ріка, Кіпр, Ліван, Ліхтенштейн, Маршалові острови, Маврикій, Науру, Антильські острови (Нідерланди), Панама, острів Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Самоа, Сейшели, Багами, Вануату.

Офшорна компанія – це компанія, що зареєстрована в офшорній зоні та користується відповідними пільгами щодо оподаткування. Офшорна компанія не веде господарської діяльності в країні своєї реєстрації, а власники цих компаній є нерезидентами.

З уваги на напрям діяльності вирізняють такі офшорні компанії:

1. Інвестиційні компанії та інвестиційні фонди. Багато інвестиційних компаній відкривають депозитний рахунок в офшорному банку або інвестують в облігації та інші цінні папери. Відповідно відсотки, що компанія отримує, не підлягають оподаткуванню.

2. Холдингові компанії. Такі компанії володіють цінними паперами інших компаній, правами власності на патенти, авторськими правами, різними торговими марками тощо. За умов реєстрації такої компанії в офшорній зоні, вона та її філії

звільняються від сплати різних прибуткових і корпоративних податкових платежів.

3. Торговельні компанії. Їхня частка у загальній реєстрації офшорних зон є найбільшою. Ефективність таких компаній збільшується за рахунок високих оборотів, отримання достатньо високих прибутків та інших доходів, які практично не оподатковуються.

4. Страхові компанії. Перевага страхової компанії, зареєстрованої в офшорній зоні, – більш вільний доступ до ринку перестраховувальних послуг. І це за умови мінімізації податків. Інший незаперечний плюс – це можливість акумулювати кошти компанії, а також преміального та інвестиційного фондів у будь-якому іноземному банку. Один із відомих прикладів переказу фінансових коштів за кордон – це договір перестраховування (часто реєструються на Кайманових і Багамських островах, острові Гарнсі).

5. Транспортні компанії. Реєстрація таких компаній в офшорних зонах дає змогу економити на перевезенні вантажів за рахунок звільнення від оподаткування. Головно ці компанії реєструються в офшорних зонах, які мають порти: Панама, Ліберія, Кіпр, острів Мен, Гібралтар тощо.

Згідно з українським законодавством, щодо укладання контрактів із підприємствами в офшорних юрисдикціях є певні обмеження. Йдеться не про заборону, а про посилений контроль за такими контрактами, про депонування коштів, про ускладнення процедури перенесення сплачених доходів на собівартість діяльності підприємств з метою мінімізації бази оподаткування. Провідні українські банки та фінансові компанії використовують офшори для діяльності на світових ринках цінних паперів. Посилилася роль офшорів під час формування транснаціональних економічних систем. Офшорні підприємства стали частиною зовнішньоекономічної мережі українських підприємств. Сформувався комплекс чинників, які стимулюють розвиток офшорного бізнесу в Україні.

Серед основних причин офшоризації національної економіки та низки економік пострадянських країн експерти називають можливість захистити майнові та інтелектуальні права, право власності, що порушуються та не можуть у повному обсязі бути забезпеченими органами державної влади.

На теренах пострадянського простору спостерігається значний рівень регуляторного та політичного впливу на бізнес, високий рівень корупції, значна кількість рейдерських захоплень та інших прикладів порушення прав і свобод. Саме тому офшори стали легальним і доступним способом захисту свого бізнесу від таких загроз.

Отож, офшоризація сприяє формуванню низки переваг і містить перелік загроз для бізнесу. До переваг офшоризації належать:

- низьке податкове навантаження та спрощена система звітності;
- спрощений доступ до міжнародних фінансових ринків;
- захищеність майнових та інших прав, міжнародна правова захищеність від корупції і рейдерства, судовий захист відповідно до положень міжнародного права;
- конфіденційність інформації стосовно власників бізнесу та обсягів фінансово-економічної діяльності, а також захист такої інформації.

Незважаючи на значну кількість переваг, офшоризація містить певні загрози для бізнесу, серед них виокремимо такі:

- посилена увага фіскальних і правоохоронних органів до зареєстрованих у офшорах підприємств;
- державні обмеження на придбання активів нерезидентами, необхідність отримання ліцензій для діяльності тощо;
- державні бар'єри щодо діяльності у сфері забезпечення національної безпеки та військово-промислового комплексу;
- погіршення ділової репутації через використання офшору, необхідність доводити, що капітал, яким володіє компанія, не набутий злочинним шляхом.

Офшоризація сприяє формуванню низки загроз не тільки для бізнесу, але й для економіки держави. Зокрема:

- зменшення податкових надходжень і доходів до бюджету;
- відтік капіталу за кордон;
- виведення незаконно отриманих коштів та їх легалізація;
- тінізація економіки.

Перевагами офшоризації для економіки держави є наявність гнучких і дієвих механізмів реінвестування коштів

у національну економіку завдяки доступу до світової фінансової системи, а також можливість уникнення правових колізій і захист бізнес-структур відповідно до положень міжнародного права.

Доцільно звернути увагу на ще одну причину популярності та поширення офшорів – вигідні умови для інвестування та розвитку бізнесу. Частина капіталу, що виводиться з країни, згодом повертається у вигляді іноземних інвестицій. Такі інвестиції у сучасній економіці отримали назву «*round-trip*» інвестицій – від англійського словосполучення «*round-trip*», що дослівно означає «подорож туди-назад». Зазначений термін використовується в телекомунікації для позначення часу, що необхідний для передавання сигналу від передавача до отримувача. Відповідно «*round-trip*» – це українські інвестиції, що попередньо були виведені до офшорних юрисдикцій, а згодом повернулися як іноземні інвестиції.

Проблеми, що спричинені діяльністю офшорів, набували масштабів, що не дозволяють їх ігнорувати. Однак, намагання встановити жорсткіший контроль за діяльністю офшорів наштовхуються на безліч політичних і міжнародно-правових проблем. Сьогодні систематичну боротьбу з неплатниками податків активно ведуть такі міжнародні організації, як ООН, ФАТФ тощо.

Поряд із поняттям «офшор» вживається термін «оншор». **Оншор** – країна чи територія, у якій зареєстрована компанія, яка підлягає оподаткуванню та зобов'язана вести бухгалтерський облік у країні реєстрації.

Оншорна компанія – це компанія, яка була зареєстрована в країні, в якій необхідно сплачувати податки на загальних засадах. І оншорні, і офшорні компанії є нерезидентами щодо країни провадження бізнесу та дозволяють вирішувати схожі завдання. Крім цього, для оншорних компаній характерним є принцип відкритості інформації, а офшору притаманно приховування інформації про справжнього власника.

Привабливість оншорів для компаній визначається такими факторами: висока ефективність роботи в країні з антиофшорним законодавством, тобто за наявності певних обмежень при укладанні угод з офшорними компаніями; можливість

налагоджувати виробничу діяльність і платити мінімум податків; бажання поліпшити свій статус, ділову репутацію та надати компанії більш солідного іміджу.

Питання для самоконтролю

1. Що передбачає особливий правовий режим у межах спеціальної економічної зони?
2. Назвіть основні види податків і порядок їх сплати при здійсненні експортних операцій.
3. Назвіть основні види податків і порядок їх сплати при здійсненні імпорتنих операцій.
4. Перелічіть випадки сплати ПДВ за пільговою та нульовою ставками?
5. Назвіть основні етапи митного очищення товару?
6. Розкрийте сутність, характерні риси та типи офшорних зон.
7. Опишіть основні способи оптимізації податків із використанням офшорів
8. Розкрийте сутність і опишіть типи офшорних компаній.
9. У чому полягає специфіка українського законодавства щодо офшорних компаній?
10. Оншорні компанії та специфіка їх взаємодії з офшорними фірмами.

Тема 7

РИЗИКИ

У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

- 7.1. Класифікація ризиків зовнішньоекономічної діяльності.
- 7.2. Можливі напрями мінімізації ризиків ЗЕД.
- 7.3. Сутність страхування у ЗЕД підприємства.

7.1. Класифікація ризиків зовнішньоекономічної діяльності

Сучасна економіка характеризується значною кількістю ризиків, особливо це стосується зовнішньоекономічної діяльності. Отож, зазначені ризики прийнято класифікувати за такими **ознаками**:

- за масштабами (глобальний, локальний);
- за сферами (психологічний, соціальний, економічний, екологічний, юридичний, політичний, медикобіологічний);
- за ступенем ризикованості рішень (мінімальний, середній, оптимальний);
- за мірою обґрунтованості ризику (раціональний, нераціональний, авантюрний);
- за терміном оцінювання та урахування ризику (випереджаючий, своєчасний, запізнений);
- за чисельністю осіб, які беруть участь у прийнятті рішень (індивідуальний, груповий, колективний);
- за ситуаційним класом джерел (в умовах невизначеності, в умовах конфлікту (конкуренції), в умовах розпливчастості (нечіткості)) тощо.

Проте найбільшого поширення набула класифікація, відповідно до якої ризики поділяються на такі види: операційний, кредитний та ринковий ризики.

Операційний ризик – це ризик, пов'язаний з наявними недоліками в управлінських і системах контролю на підприємствах. Сюди належать ризики, що зумовлені помилками управлінців і працівників підприємства, проблемами внутрішнього контролю та організації виробничого процесу на підприємстві.

Кредитний ризик – це ризик неповернення наданих грошових ресурсів або інших активів у визначеному обсязі та у визначений строк.

Ринковий ризик – це ризик отримання збитків, які спричинені зміною ринкових цін, також це може бути ризик зміни основних характеристик ринку – відсоткових ставок, курсів валют, цін на акції, кореляції між різними факторами впливу та мінливість цих факторів.

Ураховуючи різноманітність ризиків під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності та для зручності їх об'єднують у **групи ризиків**.

1. *Ризик країни*. Перебуває за межами банківської системи або конкурентного середовища. До цих видів ризику належать політичні та економічні події, що відбуваються у країні та можуть призвести до втрат під час реалізації зовнішньоекономічної діяльності. Вони зазвичай спричинені державною політикою регулювання економічних та зовнішньоекономічних відносин. Зазначені види ризиків можуть контролюватися урядом країни.

Переважно політичні ризики поділяються на чотири групи:

- ризик націоналізації та експропріації;
- ризик, що пов'язаний з обмеженнями конвертації національної валюти;
- ризик невиконання умов договору через діяльність уряду країни, де розташовуються виробничі потужності;
- ризик військових дій та громадських заворушень.

2. *Ризик банку* асоціюється із втратами, що виникають унаслідок недостатньої надійності фінансової системи країни та помилками в управлінні банківською установою. Зазначимо, що на діяльність банків впливає чимало факторів: політична ситуація та економічне становище країни, рівень конкуренції, внутрішньокорпоративне середовище, надійність персоналу, тощо.

Банки з метою контролю за ризиками приймають нормативи та ліміти, які час від часу перезатверджують для володіння своєчасною інформацією про стан фінансових ринків, інфраструктури ринків і перспективи розвитку.

3. *Валютний ризик* у більшості випадків є визначальним чинником ефективності міжнародної торгівлі. Валютні ризики

впливають не тільки на підприємства при укладанні зовнішньоекономічних контрактів, але й під час операцій купівлі-продажі, виконання форвардних контрактів та опціонів. Також валютні ризики відчутно впливають на весь банківський сектор, на державні установи, фізичних осіб, що здійснюють операції з іноземною валютою. Варто зазначити, що непередбачувані валютні ризики призводять до прямих втрат багатьох підприємств та інших учасників зовнішньоекономічних відносин. Підсумовуючи, зазначимо, що валютні ризики – це загроза втрат у результаті зміни курсів валют. У разі збігу валюти ціни та валюти платежу валютний ризик зумовлюється зміною курсу валюти контракту порівняно з курсом національної валюти контрагентів або зі зниженням купівельної спроможності валюти.

У випадках, коли валюта ціни та валюта платежу не збігаються, експортер зазнає збитків унаслідок зниження курсу валюти ціни щодо валюти платежу, оскільки він отримує менший грошовий еквівалент зафіксованої в контракті вартісної величини. Аналогічним буде валютний ризик для кредитора. Натомість для імпортера та отримувача кредитних коштів валютні ризики настають при зростанні курсу валюти ціни щодо валюти платежу, оскільки для купівлі валюти необхідно віддати більшу кількість національної валюти. У разі збігу валюти ціни та валюти платежу валютний ризик експортера виникає внаслідок девальвації валюти, в якій укладено контракт щодо національної валюти. І навпаки, імпортер зазнає шкоди у разі ревальвації валюти контракту щодо національної валюти.

4. У процесі прийняття рішення стосовно доцільності торговельної операції та визначення рівня її ризиковості контрагенти оцінюють *ризик свого партнера*. У зовнішньоекономічній діяльності існують два види ризику партнерів: ризик неплатежу та ризик невиконання контракту.

Використовуючи інформацію про свого контрагента, можна зробити конкретні висновки щодо його надійності та платоспроможності. Якщо усі характеристики партнера є задовільними, то слід укладати контракт, що дозволить мінімізувати можливі ризики.

Ризик неплатежу виникає для експортера, якщо імпортер немає можливості або бажання здійснити платіж за контрактом. Однак, якщо імпортер здійснив авансовий платіж,

він отримує певні ризики, оскільки у разі невиконання контракту контрагент-експортер може відмовитись повертати аванс.

Ризик невиконання контракту полягає у ймовірності порушення та недотримання умов контракту контрагентами. Зокрема, імпортер в односторонньому порядку може скасувати або змінити замовлення. Натомість експортер за певних обставин може не виконати умови договору або виконати їх з порушенням часових рамок та умов поставки, якості та кількості товару, товарного асортименту тощо.

5. *Транспортні ризики* виникають у зовнішньоекономічній діяльності при переміщенні товару від продавця до покупця.

6. Дуже важливою групою ризиків у зовнішньоекономічній діяльності є *маркетингові ризики*. Вони пов'язані із продажем товарів і послуг на ринках. До таких ризиків належать інформаційні, інноваційні та кон'юнктурні. У сучасних умовах бути успішним на ринку означає мінімізувати усі ризики, особливо маркетингові. Це потребує проведення ретельного ситуаційного аналізу, що ґрунтується на розробці експертних або маркетингових систем для врахування невизначеності інформації про ринок.

Інформаційний ризик – це ризик відсутності, невизначеності чи недостовірності інформації, що необхідна для забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, особливо в процесі підготовки контракту, проведення переговорів, аналізу ринкового середовища тощо.

Інноваційний ризик передбачає можливість втрат, що виникають унаслідок інвестування коштів підприємства у виробництво нових товарів чи надання новаторських послуг.

7.2. Можливі напрями мінімізації ризиків ЗЕД

Будь-який ризик є категорією імовірності. Тому ризик доцільно розглядати та оцінювати як ймовірність настання певного рівня втрат для підприємства. Однозначно, що саме високий ступінь ризику призводить до необхідності пошуку шляхів його мінімізації.

Така діяльність відбувається у двох **напрямках**:

- запобігання появі можливих ризиків;
- зниження негативного впливу ризиків на діяльність підприємства.

Більшість рішень щодо уникнення ризиків приймається на стадії ухвалення управлінських рішень. Приймаючи певне управлінське рішення, можна уникнути можливих втрат, що, однак, не дозволить отримати бажану норму прибутку, яке пов'язана з ризикованою діяльністю. Також слід мати на увазі, що:

- уникнення та попередження ймовірних ризиків можливо, і в багатьох випадках є неможливим;

- уникнення певного виду ризику може призвести до виникнення інших видів ризику;

- можливий обсяг прибутку може значно перевищувати ймовірні втрати в разі настання небажаної та критичної ситуації, що пов'язана з відповідним видом діяльності.

У реальності постійно уникати ризиків просто неможливо. Значну кількість ризиків підприємствам доводиться брати на себе, що й виділяє такий вид діяльності серед інших та робить його більш прибутковим. Однак, велика кількість ризиків є просто неминучою.

Отож, діяльність із попередження, мінімізації та усунення негативних наслідків ризиків повинна містити такі **складові**:

- аналіз ситуації і визначення можливих ризиків;

- оцінка ймовірного збитку й прийняття рішення щодо управління потенційними ризиками;

- реалізація прийнятих рішень і контроль за їх виконанням.

Основна проблема підприємств, що здійснюють ЗЕД, полягає в управлінні ризиками, настання яких не залежить від антикризової діяльності підприємств. Інформацію про ризики щодо конкретної країни можна отримати, використавши періодичні статистичні публікації та звіти аудиторських і консалтингових фірм, що спеціалізуються на їх оцінці. Переважно представників бізнесу цікавить політична та економічна стабільність у країні, можливості для переказу отриманих прибутків, можливості отримання високих прибутків тощо. Заздалегідь слід передбачити, що сума збитків може досягти розміру, який перевищить загальну суму контракту.

Слід також виокремити засоби *банківського контролю економічних ризиків*. А саме:

- моніторинг рейтингу країн, що публікується в спеціалізованих виданнях;

- установлення лімітів для окремих країн, їх аналіз і регулярний перегляд;

- відкриття філій у країнах ділових партнерів і розміщення там своїх представників для моніторингу ситуації.

Якщо підприємство здійснює один вид зовнішньоекономічної діяльності, то для нього більш раціонально укласти контракти, використовуючи різні валюти, курси яких мають зовсім різну динаміку.

Ефективними заходами з *мінімізації ризику неплатежу* можна вважати такі:

- перевірка інформації про ділового партнера, з'ясування його ділової репутації, платоспроможності, рівня компетентності менеджменту, загального стану галузі, в якій працює партнер, та рівень його конкурентоспроможності;

- забезпечення, у свою користь платіжної гарантії, авансової гарантії;

- встановлення у контракті умов, що передбачають застосування штрафів та санкцій у випадку порушення встановлених термінів оплати.

Отож, наведемо кілька пропозицій для протидії загрози неплатоспроможності ділового партнера:

- передача права власності замовнику після повної оплати вартості товару згідно з умовами контракту;

- використання послуг банку щодо акредитивної форми розрахунків;

- укладення угоди з банком на факторингове обслуговування можливої дебіторської заборгованості.

Для *мінімізації ризику невиконання контракту* слід передбачати в контракті умови, що передбачають фінансову відповідальність сторін за його невиконання, а також активно застосовувати банківські гарантії виконання зобов'язань.

Уникнення ризиків невиконання партнером контрактних зобов'язань можна уникнути шляхом ужиття таких заходів:

- укладення договору про наміри, де обговорюється термін, упродовж якого сторони можуть унести зміни до контракту;

- висвітлення у договорі намірів щодо матеріальної відповідальності за відмову підписання контракту;

- передбачення можливості розгляду можливих непорозумінь у арбітражному суді;

– закладення в контракті штрафних санкцій за невиконання будь-якого зобов'язання за контрактом.

Відтак, констатуємо наявність багатьох ризиків у ЗЕД, проте і багатьох можливостей протидії їм. Вибір засобів протидії вимагає ґрунтовного аналізу економічної та політичної ситуації та ефективного антикризового менеджменту.

7.3. Сутність страхування у ЗЕД підприємства

У зовнішньоекономічній діяльності **страхування** – це комплекс видів страхування, що забезпечують захист майнових інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. У ЗЕД страхуються угоди, укладені між іноземними контрагентами.

На платіжному балансі країни страхові операції відображаються тільки тоді, якщо однією зі сторін страхового договору є нерезидент, тобто іноземне підприємство або фізична особа.

До **об'єктів** страхування у ЗЕД уходять матеріальні або майнові інтереси, що пов'язані з будь-якими видами зовнішньоекономічних зв'язків (фінансові, торговельні, кредитні, виробничі, науково-технічні, інвестиційні тощо).

Суб'єктами страхування у ЗЕД можуть бути підприємства, органи державної влади та державні установи.

Для встановлення сутності та необхідності страхування у зовнішньоекономічній діяльності слід розглянути наочний приклад. Допустимо, що підприємство-експортер Х із країни А, згідно з умовами контракту з імпортером У, з країни В відправив своєму контрагентові партію товару. Транспортування здійснюється двома видами транспорту – сухопутним та морським. Платіж заплановано у тримісячний термін з моменту здійснення поставки товару. Проаналізуємо ризики, що можуть виникати у суб'єктів ЗЕД у процесі реалізації контракту. Це:

- 1) псування товару під час його транспортування;
- 2) аварія транспортного засобу, що може призвести до ушкодження або загибелі вантажу;
- 3) забруднення довкілля або ушкодження здоров'я та майна приватних осіб;

4) зміна курсу валют упродовж терміну дії договору, що на момент розрахунку призведе до втрати виручки експортера або імпортера;

5) відмова імпортера здійснити оплату товарів, що може бути спричинена багатьма причинами, зокрема банкрутством.

Ймовірних ризиків для конкретного прикладу можна навести десятки. Практично кожен контракт і кожна зовнішньоторговельна операція супроводжується великою кількістю ризиків. Це є наслідком високого рівня невизначеності зовнішнього середовища у зв'язку з територіальною віддаленістю суб'єктів ЗЕД, відмінними політичними, економічними та соціально-культурними факторами, змінами внутрішньої та світової ринкової кон'юнктури ринків, браком необхідної інформації про контрагента та іншими чинниками, які неможливо передбачити. Як правило, кожний суб'єкт зовнішньоекономічної угоди ризикує не тільки майбутнім прибутком, а й своїм капіталом (експортер може втратити товар під час транспортування, кредитор – не отримати суми боргу та відсотків, іноземний інвестор – позбутися своїх інвестицій тощо). Будь-яка зовнішньоекономічна операція тягне за собою валютні розрахунки, а за таких умов будь-який суб'єкт ЗЕД може зазнавати ризиків. Також зазначимо, що завжди існує ймовірність завдання шкоди стороннім особам і, як наслідок, значних сум її відшкодування.

Зважаючи на логіку та здоровий глузд, жоден підприємець не бажає зазнати значних матеріальних збитків та шкоди, саме тому необхідно користуватися фінансовим інститутом страхування. Слід зазначити, що укладання страхового договору теж передбачає певні витрати, але їх розмір не зрівняється із розміром страхової премії (наприклад, вартість пасажирського авіалайнера типу американських «Боїнг-747» або DC-10 перевищує 50–60 млн. доларів, однак сума компенсації та відповідальності перед пасажирями за наслідки аварії такого літака може дорівнювати 450–500 млн. доларів, що не під силу навіть великій ТНК).

У такому випадку суб'єкти ЗЕД можуть уникнути значних витрат, якщо укладуть договори страхування, які, своєю чергою, поділяються на договори страхування: вантажу (**карго**) (1), транспортного засобу (**каско**) (2), відповідальності

перевізника за можливе завдання шкоди третім особам (3), валютних ризиків (4), експортного комерційного кредиту (5).

Класифікація ризиків ЗЕД та організаційних форм страхування спричинена наявністю двох основних **моделей ЗЕД**: зовнішньоторговельною та виробничо-інвестиційною.

Зовнішньоторговельна модель ґрунтується на міжнародному поділі праці та пов'язана здебільшого з торговельними операціями суб'єктів зовнішньоторговельної діяльності.

Об'єктами страхування виступають зазвичай майнові інтереси, а також валютні та кредитні відносини, що реалізуються одночасно з торговельними угодами. У торговельній моделі зовнішньоекономічної діяльності переважають традиційні товари. Перелік ризиків загалом стосується класичних випадків (вогневе страхування, страхування загибелі вантажів та ін.).

Організаційною формою страхування спочатку стає взаємне страхування, а далі, з розвитком ринкових відносин, окрім взаємного страхування, виникають такі форми, як акціонерне страхування, за якого страховиком виступає акціонерне товариство, та державне страхування, коли страховиком виступає держава.

Виробничо-інвестиційна модель зовнішньоекономічної діяльності характеризується тим, що в ній особливої ролі у страхуванні зовнішньоекономічних ризиків набуває страхування відповідальності. Більшість об'єктів страхування включають у обсяг страхового захисту ризику страхування відповідальності за завдання шкоди третім особам.

Варто зважити на тенденцію зміни й організаційних форм страхування зовнішньоекономічних ризиків – зростаючу частку в страхових операціях становлять акціонерне та державне страхування, з'являються кептивні страхові компанії, що обслуговують крупних суб'єктів ЗЕД, таких як ТНК.

У зовнішньоекономічній діяльності формується також виробничо-інвестиційна модель. На відміну від торговельної моделі, у міжнародні економічні відносини залучаються нові товарні форми: товари-групи, товари-об'єкти, товари-програми. Так відбувається значне розширення сфери об'єктів страхування. Виникнення нових товарних форм сприяє диверсифікації наявних і утворення нових ризиків. Саме тому виникає страхування технічних ризиків, ризиків у сфері

IT-технологій тощо. З'являються нові види зовнішньоекономічних ризиків, як-от страхування іноземних інвестицій від політичних ризиків, екологічне страхування, страхування персоналу, що виїжджає за кордон у рамках трудової міграції, тощо.

Поруч із виникненням нових видів страхування, що пов'язані з формуванням нових ризиків, широко використовуються традиційні види зовнішньоекономічного страхування: *транспортне* (морське, автомобільне і т. д.), *страхування фінансових ризиків*, зокрема експортних комерційних кредитів, валютних ризиків тощо.

Важливу роль у страхуванні зовнішньоекономічної діяльності упродовж останніх десятиліть виконує інститут пере страхування як економічний механізм перерозподілу небезпечних ризиків між страховиками в глобальному масштабі.

На теперішньому етапі розвитку зовнішньоекономічних зв'язків практично не існує об'єктів, процесів чи зовнішньоекономічних операцій, що не стали об'єктом страхування. Страхування зовнішньоекономічних ризиків є невід'ємною складовою та в багатьох випадках необхідною умовою зовнішньоекономічних контрактів.

Страхування ризиків ЗЕД у торговельній моделі передбачає страхування основних об'єктів зовнішньоторговельних угод, відповідальності, що пов'язана з ними, а також страхування валютно-кредитних відносин.

Страхування зовнішньоекономічної діяльності передбачає значні страхові ризики, що притаманні всім видам ЗЕД і всім галузям страхування: майнового, відповідальності, особистого.

1. Майнове страхування та страхування відповідальності містить:

1.1. Транспортне страхування, зокрема морське страхування, що передбачає страхування власне транспортних засобів – кораблів, барж тощо; страхування вантажів, що перевозяться морським транспортом – страхування «карго»; страхування відповідальності судновласників, пов'язане з тим, що вони можуть завдавати матеріальну шкоду третім особам; страхування фрахту; страхування прибутку й інших майнових інтересів, пов'язаних із мореплавством. Страхування інших транспортних засобів, зокрема авіастрахування, страхування

засобів автотранспорту, залізничне страхування, страхування контейнерів тощо.

1.2. *Страхування технічних ризиків*, що передбачає будівельно-монтажне страхування; страхування обладнання та техніки від ймовірних пошкоджень та поломок; страхування післяпродажних гарантійних зобов'язань; страхування електротехнічного устаткування; страхування відповідальності перед третіми особами при будівельно-монтажних роботах; страхування комплексу імпортного устаткування.

1.3. *Страхування майна*, що передбачає страхування майна не тільки вітчизняним юридичним і фізичним особам, а й іноземним.

1.4. *Страхування фінансових ризиків*, що передбачає страхування експортних кредитів та ризиків пов'язаних із неоплатою вантажу; страхування валютних ризиків; страхування іноземних інвестицій від ризиків, включаючи політичні ризики.

2. Особисте страхування, що передбачає страхування іноземців від нещасних випадків на території країни перебування, а також страхування вітчизняних громадян, що перебувають за кордоном у туристичних або робочих поїздках.

Учасники зовнішньоекономічних зв'язків розподілені національними кордонами держав. Ця характеристика передбачає формування переліку *специфічних рис страхування* у ЗЕД:

1. Зовнішньоекономічна діяльність характеризується високим ступенем ризику, а об'єкти страхування характеризуються високою вартістю.

2. Специфіка зовнішньоекономічних ризиків зумовила особливості організації страхової діяльності, тобто посилення вимог щодо фінансової стійкості страховиків; розвиток комплексу маркетингу страхових компаній; впровадження в практику страхових організацій єдиних уніфікованих правил і технологій здійснення страхових операцій; створення міжнародних та наднаціональних інститутів регулювання страхової діяльності.

3. Необхідною умовою страхування ЗЕД є дотримання принципу надійності та добросовісності учасників страхової угоди.

4. Обов'язковою є наявність у страхової організації інтересу, тобто матеріальної винагороди в результаті страхування зовнішньоекономічної операції.

5. Незважаючи на те, що більшість страхових угод укладаються добровільно, страхування фактично стало невід'ємним елементом зовнішньоекономічних контрактів.

6. Для страхування зовнішньоекономічних операцій, зазвичай, необхідна письмова заява страхувальника, а основним страховим документом є страховий поліс.

Страхування зовнішньоекономічної діяльності має низку переваг, а саме:

а) в разі настання страхових випадків страхові компанії відшкодовують матеріальну шкоду учасникам страхової угоди;

б) значна економія фінансових ресурсів суб'єктів ЗЕД, оскільки немає необхідності формувати власний страховий фонд;

в) прискорення обороту фінансових ресурсів;

г) кошти, акумульовані у страхові фонди, є джерелом інвестицій.

Страхування ЗЕД здійснюється страховими компаніями та іншими учасниками фінансового ринку. Вибір страхової компанії здійснюється суб'єктами ЗЕД самостійно та на власний розсуд. Страхування зовнішньоекономічних операцій здійснюється на принципах взаємовигоди та є добровільним.

Питання для самоконтролю

1. Опишіть основні причини ризиків у зовнішньоекономічній діяльності.

2. Назвіть основні види ризиків у процесі здійснення ЗЕД.

3. Перелічіть основні класифікаційні ознаки ризиків ЗЕД.

4. Дайте характеристику операційному та кредитному ризикам.

5. Охарактеризуйте ринковий та діловий ризики.

6. Які складові та джерела мінімізації ризиків Вам відомі?

7. Розкрийте основні групи методів щодо мінімізації ризиків у ЗЕД.

8. Поясніть сутність та особливості страхування ризиків у процесі зовнішньоекономічної діяльності.

9. Назвіть основні переваги здійснення страхування ЗЕД.

10. Поясніть способи та умови страхування вантажів у ЗЕД.

Тема 8

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

- 8.1. Ефективність ЗЕД і показники, що її характеризують.
- 8.2. Особливості визначення ефективності експортно-імпорتنих операцій.
- 8.3. Вплив факторів оподаткування на вартість імпорту.

8.1. Ефективність ЗЕД і показники, що її характеризують

Установлення ефективності зовнішньоекономічної діяльності є необхідним не тільки для обґрунтування окремих рішень щодо купівлі-продажу товарів, вона є необхідною в процесі планування експортної та імпорتنної діяльності як на рівні підприємства, так і на рівні держави в процесі здійснення оцінки перспективних напрямів ЗЕД.

Для визначення ефективності ЗЕД підприємства використовують системний підхід, що передбачає здійснення комплексного аналізу усіх видів зовнішньоекономічних операцій. Однак для будь-якого аналізу необхідно сформулювати критерії ефективності, оскільки критерій ефективності – це головна ознака, що відрізняє певний показник від інших класифікаційних одиниць.

На основі таких критеріїв здійснюється кількісна та якісна оцінка діяльності підприємства. Отож, сформовані критерії повинні відповідати основним принципам побудови показників ефективності та ґрунтовно відображати її сутність. На основі таких даних можна сформулювати та вирахувати проміжні та узагальнені показники ефективності, сформулювати факторну модель, здійснити аналіз впливу різних факторів на загальний показник ефективності, спрогнозувати ймовірні відхилення показників виробничої та фінансової діяльності, визначити резерви та виокремити проблеми, що потребують негайного вирішення.

Отже, визначення ефективності діяльності підприємств, зокрема ефективності зовнішньоекономічної діяльності, здійснюється на основі аналізу основних показників ефективності.

Показники економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності поділяють на:

1) показники ефекту, що розраховуються як абсолютні значення і відображають результати діяльності підприємства в грошових одиницях, що розраховуються як різниця між доходами та витратами;

2) показники ефективності, що є відносними величинами та демонструють співвідношення прибутку підприємства до витрат на його отримання, розраховуються зазвичай у відсотках, частках тощо.

Для якісної характеристики ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства необхідно дотримуватись зазначених методологічних положень:

1) широкого обліку усіх складових загальних витрат підприємства та результатів діяльності, що передбачає якісну систематизацію і відображення зазначених показників у обліковій документації;

2) зведення витрат і результатів для порівняння, що передбачає необхідність зведення порівнюваних показників до однакових кількісних одиниць. У процесі розрахунку показників ефективності чисельник і знаменник показника повинні виключати можливе дублювання складових елементів;

3) приведення усіх витрат та доходів до одного періоду часу, тобто їх дисконтування з метою встановлення реальної теперішньої вартості;

4) порівняння з базовим сценарієм, що дозволяє здійснювати економічний аналіз не тільки з метою характеристики теперішнього стану об'єкта, а й з метою розробки пропозицій та напрямів покращення економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Проведення економічного аналізу передбачає вивчення поточного стану підприємства та характеристика показників зовнішньоекономічної діяльності, його відхилень від запланованого рівня та ідентифікації факторів, що сприяли формуванню таких відхилень.

Аналіз ефективності ЗЕД є основою для прийняття управлінських рішень, тому його мета полягає у:

1) оцінці діяльності підприємства, його структурних підрозділів;

2) пошуку можливих резервів, зокрема фінансових;

3) ідентифікації проблем, що повинні вирішуватись.

Установлення резервів – це дуже важливий етап розробки планових організаційно-економічних і техніко-технологічних заходів з метою підвищення ефективності діяльності підприємства. Виявлення резервів, їх обсягів та джерел дає змогу визначити їх за ступенем важливості, часом дії, тощо.

Ідентифікація проблем, що виникають у процесі функціонування підприємства та здійсненням зовнішньоекономічної діяльності, дозволяє оперативно реагувати на зміни внутрішнього і зовнішнього середовища. Відповідно, ідентифікація проблем проводиться на основі аналізу відхилень конкретних чинників та є важливим аспектом прийняття управлінських рішень.

У процесі здійснення аналізу необхідно вирішити перелік питань, зокрема:

1) встановити мету і визначити основні цілі аналізу;

2) сформулювати методику аналізу ефективності та часові обмеження;

3) забезпечити достовірність основних джерел інформації;

4) визначити конкретних осіб, що будуть виконавцями аналізу.

Однією з найважливіших характеристик та критеріїв аналізу є його тривалість у часі. Від термінів проведення аналізу залежить методика проведення аналізу, відповідно – перелік і послідовність етапів аналізу. Також важливим завданням є визначення раціонального співвідношення між термінами здійснення та скрупульозністю аналізу. Тому одним із основних шляхів вирішення цієї проблеми є використання системного підходу.

Отже, методика аналізу формується відповідно до:

1) мети аналізу;

2) якості та обсягів наявної інформації;

3) часових рамок проведення аналізу.

Як зазначалося, різноманітність методик аналізу ефективності ЗЕД залежить від рівня управління. На нижчих рівнях управління використовуються простіші методики аналізу, а на вищих рівнях управління, відповідно, застосовуються складніші методики аналізу, тому що виникають серйозніші проблеми.

Зауважимо, що для аналізу складних проблем і встановлення ефективності ЗЕД інколи використовується факторна модель. Факторна модель – це уніфікована система узагальнених, проміжних і похідних показників, що відображають основні показники аналізу та взаємозв'язок між ними. Створення факторної моделі здійснюється поступово. Спочатку формуються узагальнені показники, згодом через проміжні встановлюються похідні, що відтворюють особливості технологічної системи виробництва, умов технічного забезпечення, матеріального постачання тощо.

Розробка факторної моделі розпочинається із визначення узагальненого показника, тобто вибору критеріїв ефективності певного фактору. Після узагальненого показника встановлюють проміжні показники, що увійдуть до формули розрахунку. Структура проміжних показників визначається метою аналізу. Згодом за кожним показником 1-го рівня розчленування формують формулу розрахунків залежно від мети аналізу та встановлюють проміжні показники 2-го рівня розчленування. Після цього здійснюється оцінка з точки зору приналежності до показників, що відображають техніко-технічний рівень та можливості їх подальшого розчленування. Після процедури розчленування за складовими показників 2-го рівня здійснюється аналіз 3-го рівня, а згодом – аналіз похідних показників.

За результатами формування факторної моделі здійснюється аналіз похідних показників, на основі яких виконується моделювання. Початковим етапом розробки факторної моделі вважається розробка формул для розрахунку рівня впливу факторів на узагальнений показник.

Інструментом забезпечення цього процесу є метод «ланцюгових підстановок», що полягає у послідовній заміні базових значень проміжних показників на аналізовані показники для визначення впливу різних факторів на узагальнений показник. У такому випадку заміна здійснюється за кількісними

показниками, а згодом – за якісними. Якщо ж у формулі декілька кількісних і якісних показників, то послідовність підстановок визначається економічною логікою процесу.

Варто зазначити, що розробку формул факторного впливу на певний критерій ефективності зовнішньоекономічної діяльності слід здійснювати відповідально, оскільки неякісне виконання аналізу або некоректна ідентифікація факторів може призвести до хибних результатів та прийняття неправильних управлінських рішень.

Подальшим і найсуттєвішим етапом аналізу є розрахунок резервів. Резервами вважаються можливі шляхи покращення діяльності підприємства та підвищення його ефективності. Резерви класифікуються за різними напрямками залежно від:

- 1) змісту:
 - техніко-технологічні;
 - економічні;
 - соціальні;
 - організаційні;
- 2) обсягу розповсюдження:
 - загальні;
 - часткові (специфічні);
- 3) важливості результату:
 - основні;
 - другорядні;
- 4) місця виникнення:
 - народногосподарські;
 - галузеві;
 - внутрішньовиробничі;
- 5) структури:
 - складні (багатофакторні);
 - прості (однофакторні);
- 6) часу дії:
 - постійні;
 - тимчасові.

Також варто зазначити, що, з точки зору управлінської діяльності, резерви класифікують на:

- 1) організаційні;
- 2) потенційні;
- 3) перспективні.

8.2. Особливості визначення ефективності експортно-імпортних операцій

Валютна ефективність зовнішньоекономічних операцій. У сучасних економічних умовах більшість підприємств здійснюють ЗЕД самостійно, оскільки сучасні інформаційні технології дали змогу спростити та пришвидшити процес комунікації в умовах зовнішньоекономічних зв'язків. Таким чином, підприємство самостійно визначає методи та форми здійснення ЗЕД, а також бере на себе відповідальність за результати своєї роботи та ймовірні ризики.

Саме тому виникає необхідність формування власної ефективної системи управління ЗЕД, що відповідала б вимогам сучасного ринку та була б здатна ефективно реагувати на зміни кон'юнктури внутрішнього та зовнішнього ринку. Така система управління повинна ґрунтуватися на принципах адаптивного управління та забезпечувати швидке прийняття рішень та переорієнтування стратегії відповідно до інтенсивних змін середовища.

В умовах сучасного ринку необхідно використовувати систему показників ефективності ЗЕД для детального та систематизованого аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємств. У процесі аналізу діяльності підприємства розраховується показник ефективності діяльності, що демонструє рівень рентабельності та загальної вигоди зовнішньоекономічної операції для підприємства.

Насамперед розглянемо показник ефективності реалізації експортних товарів. Цей показник є вираженням у відсотках співвідношення виручки від реалізації в іноземній валюті до собівартості його виробництва у гривнях. Розрахунок зазначеного показника здійснюється за формулою:

$$A = \frac{B_{\text{нетто}}}{ПС} \times 100\% , \quad (1)$$

де $B_{\text{нетто}}$ – прибуток від реалізації експортної продукції у іноземній валюті, переведений в гривні за офіційним курсом; $ПС$ – повна собівартість реалізованої продукції, грн.

Виділимо основні фактори, що впливають на показники ефективності ЗЕД підприємства: виручка від реалізації (виручка-брутто), курси валют, розмір накладних витрат

в іноземній валюті, собівартість одиниці товару та загальна собівартість виробництва. Вплив зазначених факторів доцільно визначати методом «ланцюгових підстановок:

$$E = \frac{B_{\text{брутто}} - HB_{\text{вал}}}{C + HB_{\text{грн}}} = \frac{C_{\text{брутто}} \cdot Q - HB_{\text{вал}}}{C_{\text{од}} \cdot Q + HB_{\text{грн}}}, \quad (2)$$

де $C_{\text{брутто}}$ – валовий дохід (виручка) від реалізації експортної продукції; $HB_{\text{вал}}$, $HB_{\text{грн}}$ – накладні витрати в іноземній та національній валютах відповідно; $C_{\text{од}}$ – виробнича собівартість одиниці товару, грн.

Можна розрахувати також обернений показник, що відображатиме суму отриманого доходу в іноземній валюті від здійснення експорту на кожну гривню здійснених підприємством витрат.

Методика визначення тенденцій та перспектив розвитку ЗЕД полягає у визначенні ефективності реалізації експортних товарів та їх порівняння з аналогічними показниками за попередні періоди. Це дає змогу встановлювати величину зміни ефективності реалізації товарів у звітному періоді та прогнозувати показники на майбутні періоди.

Наступним показником ефективності ЗЕД є показник валютної ефективності експорту та імпорту. Він розраховується відповідно до експортних та імпортних еквівалентів.

Експортний еквівалент – це сукупність товарів і послуг, що експортовані та оплачені іноземною валютою.

Імпортний еквівалент – це сукупність товарів і послуг, що імпортовані та оплачені іноземною валютою.

Отже, валютна ефективність експорту розраховується за формулою:

$$K_{Be} = \frac{\sum_{i=1}^m B_{Ei}^{od} \cdot N_{Ei}}{\sum_{i=1}^m Z_{Ei}^{od} \cdot N_{Ei}}, \quad (3)$$

де B_{Ei}^{od} – валютна ціна i -го експортного товару чи послуг, вал. од./шт; N_{Ei} – кількість i -го товару в складі експортного еквівалента, шт.; Z_{Ei}^{od} – дисконтовані витрати на виробництво та реалізацію одиниці i -го товару чи послуг, грн/шт.; m – кількість назв товарів та послуг в експортному еквіваленті.

Натомість валютну ефективність імпорту розраховують за формулою:

$$K_{Bi} = \frac{\sum_{j=1}^n Z_{Ij}^{od} \cdot N_{Ij}}{\sum_{j=1}^n B_{Ij}^{od} \cdot N_{Ij}}, \quad (4)$$

де Z_{Ij}^{od} – валютна ціна i -го імпортного товару чи послуг, грн/шт.;
 N_{Ij} – кількість i -го товару в складі імпортного еквівалента, шт.;
 B_{Ij}^{od} – валютна ціна одиниці j -го товару чи послуг, вал. од./шт.;
 n – кількість назв товарів і послуг в імпортному еквіваленті.

Окремо взятий коефіцієнт не дає повної характеристики щодо прибутковості операції. Необхідним є порівняння із базовими показниками. Якщо національна валюта є повністю або частково конвертованою, то базовим показником вважається валютний курс. Тобто, якщо валютний коефіцієнт експорту ($K_{еe}$) перевищує значення курсу валюти, то експорт вважається ефективним.

У випадках, коли національна валюта є повністю неконвертована, розраховується інтегральна ефективність експорту-імпорту. Тому що експортні операції є єдиним джерелом отримання валюти, яка витрачається на купівлю товару чи послуги з-за кордону. Своєю чергою, показник інтегральної ефективності розраховується за формулою:

$$E_{інтегр} = K_{еe} \times K_{еi}, \quad (5)$$

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства, тобто його зовнішньоекономічні операції вважаються ефективними, якщо значення показника є більшим за одиницю.

Розрахунок показника ефекту експорту демонструє результат зовнішньоекономічної діяльності підприємства і розраховується як різниця між обсягом виготовлення експортної продукції та витратами на виробництво цієї продукції. Показник ефекту імпорту розраховується як різниця між внутрішньою ціною імпортної продукції та витратами на її придбання та імпорт. Якщо національна валюта є неконвертованою, то показники ефекту експорту (E_e) та імпорту (E_i) визначаються за формулами:

$$E_e = \sum_{i=1}^m (B_{Ei}^{od} \cdot K_{\kappa i} - Z_{Ei3}^{od}) \cdot N_{Ei}, \quad (6)$$

$$E_i = \sum_{j=1}^n \left(Z_{Ij}^{od} - \frac{B_{Ij}^{od}}{K_{Be}} \right) \cdot N_{Ij}. \quad (7)$$

Якщо відома сума виручки від експортного контракту B_e і витрати на виробництво Z_e , то:

$$E_e = B_{Ei}^{od} \cdot K_{\kappa i} - Z_{Ei}^{od}. \quad (8)$$

У разі здійснення імпоротної операції, якщо відома вартість імпоротної продукції Z_i , і витрати на імпорт B_i , тоді:

$$E_i = Z_i - \frac{B_i}{K_{Be}}. \quad (9)$$

Оскільки під час експортно-імпоротної операції отримана валютна виручка зазвичай використовується для здійснення імпортних операцій, повинна дотримуватись умова валютного балансу:

$$B_e = B_i, \quad (10)$$

де B_e – валютний виторг від експортної операції, вал. од.; B_i – валютні витрати від операцій з імпорту, вал. од.

Підставивши у формули для визначення ефекту експорту та імпорту, можна отримати:

$$E_e = B_e \cdot K_{\kappa i} - Z_e = B_e \cdot \frac{Z_i}{B_i} - Z_e = Z_i - Z_e, \quad (11)$$

$$E_i = Z_i - \frac{B_i}{K_{\kappa i}} = Z_i - B_i \cdot \frac{Z_e}{B_e} = Z_i - Z_e. \quad (12)$$

Можна зробити висновок, що для збалансованого товарообміну виконується умова рівності:

$$E_e = E_i,$$

а будь-яке з цих значень можна трактувати як ефект від зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Оплата зовнішньоекономічних операцій відбувається у готівковій формі або у вигляді кредитних операцій. Зауважимо, що найвигіднішою для продавця і найменш вигідною для покупця є оплата готівкою. Проте зазвичай така форма оплати використовується для зовнішньоекономічних операцій із незначними сумами. Переважно при здійсненні зовнішньоекономічних операцій оплата відбувається у формі кредитних угод. Утім, трапляються випадки, коли оплата здійснюється в обидвох формах: частина – у готівковій, а частина – у формі кредиту.

Враховуючи зазначені обставини, у процесі розрахунку ефективності зовнішньоекономічної діяльності часто використовується коефіцієнт кредитного впливу ($K_{кр}$). Він розраховується як відношення суми валютних надходжень до фактичної ціни товарів згідно з контрактом. Таке співвідношення враховує вплив низки факторів, серед яких: середньорічний відсоток за користування кредитом, термін погашення кредиту, розмір загальної вартості договору, що оплачується в кредит, тощо. Для розрахунку формули показник $K_{кр}$ є складними. Саме тому використовуються спеціальні таблиці, де зазначені розраховані значення цього коефіцієнта залежно від умов кредитування.

Якщо зовнішньоекономічна операція передбачає оформлення кредиту, то формули для розрахунку ефективності дещо змінюються:

Ефект експорту:

$$E_e = B_e \cdot K_{ei} \cdot K_{кр} - Z_e. \quad (13)$$

Ефект імпорту:

$$E_i = Z_i - \frac{B_i \cdot K_{кр}}{K_{еe}}. \quad (14)$$

Ефективність експорту:

$$E_e = \frac{B_e \cdot K_{ei} \cdot K_{кр}}{Z_e}. \quad (15)$$

Ефективність імпорту:

$$E_i = \frac{Z_i \cdot K_{еe}}{B_i \cdot K_{кр}}. \quad (16)$$

У випадку, коли експорт/імпорт здійснюється в рахунок раніше наданого кредиту, то у зазначених формулах використовується змінна, обернена до коефіцієнта кредитного впливу:

$$K_{\text{погаш. кр.}} = 1/K_{\text{кр}}. \quad (17)$$

Іноді трапляються ситуації, коли з моменту укладання контракту до моменту здійснення оплати за контрактом змінюється валютний курс. Тобто виникають певні валютні ризики. Зміна курсу валюти спричиняє низку наслідків, зокрема:

- зниження курсу національної валюти дає експортерам змогу отримувати понаднормовий прибуток;
- підвищення курсу національної валюти призводить до зниження валютних доходів експортера.

Для імпортера вплив валютних ризиків проявляється навпаки:

- зниження курсу національної валюти призводить до збитків імпортера;
- підвищення курсу національної валюти дозволяє імпортеру отримувати додатковий прибуток.

У випадку укладання довгострокових контрактів валютні ризики можуть бути досить загрозливими та мати критичні наслідки для підприємства, особливо якщо економіки країни розміщення підприємства не є стабільною.

Також валютні ризики виникають, якщо у контрактах передбачено використання різних валют для визначення ціни товару та оплати цього товару.

Ефективність організації експортних виробництв також доцільно визначати шляхом розрахунку валютної ефективності. Валютна ефективність експортної угоди визначається за формулою:

$$K_{\text{Be}} = B_E^{\text{од}} \cdot \frac{K_{\text{кр}}}{Z_E^{\text{вир}}}, \quad (18)$$

де $B_E^{\text{од}}$ – контрактна ціна експортної продукції; $K_{\text{кр}}$ – коефіцієнт кредитного впливу; $Z_E^{\text{вир}}$ – питомі витрати на виробництво та реалізацію експортної продукції.

Якщо значення цього показника перевищує 1, то експорт вважається економічно доцільним.

Економічний ефект експорту можна визначити за такою формулою:

$$E_E = (B_E^{od} \cdot K_{kp} \cdot k_{Bi} - Z_E^{num}) \cdot N_E, \quad (19)$$

де K_{Bi} – ефективність використання отриманої від угоди валюти; N_E – розмір експортної партії.

Якщо введене обмеження НБУ, тоді щодо обов'язкового продажу валюти у розрахунках показників ефективності використовується середній коефіцієнт ефективності використання валюти K_{Bi} .

Також зазначимо, що ефективність купівлі імпортного обладнання визначається як валютна ефективність імпорту за формулою:

$$K_{Bi} = \frac{Z_I^{num} \cdot k_{Be}}{B_i^{od} \cdot K_{kp}}, \quad (20)$$

де Z_i^{num} – питома вартісна оцінка імпортної продукції; B_i^{od} – контрактна ціна продукції; K_{Be} – валютний коефіцієнт ефективності експорту.

Якщо значення $K_{Bi} > 1$, тоді імпортна операція вважається економічно доцільною.

Економічний ефект імпорту визначається за формулою:

$$E_i = \left(Z_i^{num} - B_i^{od} \cdot \frac{k_{kp}}{k_{Be}} \right) \cdot N_i, \quad (21)$$

де N_i – розмір імпортної партії.

Аргументуючи доцільність імпорту обладнання, слід оцінювати альтернативні варіанти, особливо у випадках, коли є кілька потенційних підприємств-постачальників. У таких випадках розглядається ефект від заміни імпортера за формулою:

$$E_{зам} = B_{il} \times K_{kpl} \times K_{Bel} - B_{i2} \times K_{kp2} \times K_{Be2}. \quad (22)$$

Ухвалюючи рішення, обирають той варіант, що забезпечує найбільший ефект. Зараз альтернативою імпорту дуже часто є придбання обладнання в лізинг.

Ефективність експорту та імпорту (методика Т. В. Миролюбової). Для оцінки ефективності зовнішньоекономічної

діяльності підприємства можна використовувати методику, запропоновану Т. В. Миролюбовою.

Найперше розраховується показник ефективності експорту:

$$E_1^{\text{екс}} = \frac{O_{\text{в.ф.}} + B_p}{Z_{\text{екс}}}, \quad (23)$$

де $E_1^{\text{екс}}$ – показник економічної ефективності експорту; $O_{\text{в.ф.}}$ – гривневий еквівалент відрахувань у валютний фонд підприємства, що розраховується шляхом перерахунку обсягу валюти у гривні згідно з курсом на день надходження валюти; B_p – гривнева виручка від обов'язкового продажу валюти, грн; $Z_{\text{екс}}^p$ – повні затрати підприємства на експорт, грн.

$$E_2^{\text{екс}} = \frac{O_{\text{екс}}}{C_{\text{екс}}}, \quad (24)$$

де $E_2^{\text{екс}}$ – економічна ефективність експорту; $O_{\text{екс}}$ – обсяг експорту, виражений у внутрішніх середньорічних цінах, грн; $C_{\text{екс}}$ – собівартість експортних товарів, грн.

$$E_3^{\text{екс}} = \left(\frac{O_{\text{в.ф.}} + B_p - Z_{\text{екс}}}{O_{\text{в.ф.}} + B_p} \cdot 100\% \right) \cdot \frac{O_{\text{в.ф.}} + B_p}{K_{\text{екс}}}, \quad (25)$$

де $E_3^{\text{екс}}$ – показник економічної ефективності експорту; $K_{\text{екс}}$ – середньорічна вартість основних виробничих і оборотних фондів, що використовуються в процесі виробництва експортної продукції, грн.

Аналіз показників $E_1^{\text{екс}}$, $E_2^{\text{екс}}$, $E_3^{\text{екс}}$ варто використовувати при укладанні угоди з метою вибору найбільш оптимального за критерієм максимуму економічного ефекту та за умови, що $E_1^{\text{екс}} > E_2^{\text{екс}}$, а також при аналізі експортно-імпоротної діяльності підприємства за попередній період і під час планування її на майбутнє.

Зважаючи на систему запропонованих показників, можна зробити такі висновки.

Якщо показник $E_1^{\text{екс}} > 1$, а $E_1^{\text{екс}} > E_2^{\text{екс}}$, то експорт відповідних товарів для підприємства є економічно доцільним. Таким чином, слід шукати можливості розширення експорту зазначених товарів. Водночас показник $E_3^{\text{екс}}$ вказує на рівень

ефективності досліджуваних товарів. Окрім того, перша частина формули відображає, яку частку від загального обсягу експорту становить дохід, а друга частина формули демонструє кількість оборотів, що здійснює інвестований капітал для налагодження експортної діяльності підприємства.

Прямий економічний ефект від можна визначити за такою формулою:

$$EE_{imn} = C_p - Z_{imn}^{THC}, \quad (26)$$

де EE_{imn} – економічний ефект імпорту; C_p – ціна реалізації імпортих товарів на внутрішньому ринку, грн; Z_{imn}^{THC} – затрати на імпорт товарів, грн.

Показник EE_{imn} відображає обсяг прибутку, отриманий від реалізації імпортих товарів. Зазначений показник варто використовувати для обґрунтування купівлі товарів і в процесі планування й прогнозування зовнішньоекономічної діяльності.

8.3. Вплив факторів оподаткування на вартість імпорту

Усі імпортині товари, окрім випадків, передбачених чинним законодавством України, підлягають обкладанню ПДВ. Товари, що є підакцизними, обкладаються також акцизом. Податок на додану вартість та акцизний збір сплачуються винятково у національній валюті та надходять до державного бюджету. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, здійснюючи імпортині операції, сплачують ПДВ та акцизний збір у процесі митного очищення імпортих товарів, у момент подання ВМД. Для сплати податків можна скористатися послугами митних брокерів. Зазначені платежі є обов'язковою умовою завершення імпортиної операції. Об'єктом обкладення ПДВ та акцизним збором є митна вартість товару, на яку уже нараховані, за потреби, митні платежі.

Розрахунок акцизних платежів здійснюється за формулою:
– для товарів, що не обкладаються митом:

$$A = (B_m) \times a / 100, \quad (27)$$

де B_m – митна вартість товару; a – ставка акцизного збору;

- для товарів, які обкладаються митом:

$$A = (B_m + M) \times a / 100, \quad (28)$$

де M – сума мита.

Об'єктом оподаткування при стягненні $ПДВ$ є імпортні товари, а саме – їх митна вартість із урахуванням сплачених попередньо митних платежів, а також акцизного збору для підакцизних товарів.

Сума $ПДВ$ розраховується за формулами:

- для товарів, що обкладаються митом та акцизним збором:

$$ПДВ = (B_m + M + A) \times ПДВ / 100, \quad (29)$$

де $ПДВ$ – ставка податку на додану вартість;

- для товарів, що обкладаються тільки митом:

$$ПДВ = (B_m + M) \times ПДВ / 100, \quad (30)$$

- для товарів, що обкладаються тільки акцизним збором:

$$ПДВ = (B_m + A) \times ПДВ / 100, \quad (31)$$

- для товарів, що не обкладаються ні митом, ні акцизним збором:

$$ПДВ = B_m \times ПДВ / 100. \quad (32)$$

Наведені формули можна звести до загальної формули для розрахунку платежів, що необхідно сплатити при імпорті товарів на митну територію України:

$$B_i = B_m + M + (B_m + M) \times a/100 + (B_m + M + A) \times ПДВ/100. \quad (33)$$

Цю формулу можна також зобразити в іншому вигляді:

$$B_i = B_m \times (1+m/100) \times (1+a/100) \times (1 + ПДВ/100), \quad (34)$$

де m – ставка мита.

Отож, можна підсумувати, що значний вплив на вартість імпортованого товару здійснює система оподаткування та стягнення митних платежів. Зокрема, на кінцеву вартість товару значно впливає $ПДВ$ та акцизний податок.

Питання для самоконтролю

1. Для чого визначають ефективність зовнішньоекономічної діяльності?
2. Які Ви знаєте показники економічної ефективності ЗЕД?
3. Охарактеризуйте сутність понять «ефективність» та «ефект»?
4. Які першочергові питання треба вирішити під час організації аналізу ЗЕД?
5. Назвіть основні показники ефективності експорту.
6. Назвіть основні показники ефективності імпорту.
7. Що таке резерви і як їх класифікують?
8. Які чинники найбільше впливають на ефективність експортно-імпортних операцій?
9. Охарактеризуйте вплив курсу валют на ефективність експортно-імпортних операцій.
10. Опишіть методику визначення ефективності ЗЕД, запропоновану Т. Миролюбовою.

Список використаних джерел

1. Bridgeland D. M., Zahavi R. Business modelling: a practical guide to realizing business value. Morgan Kaufmann, 2009. 387 p. URL: <http://www.dsb.dk/> (дата звернення 07.11.2020).
2. Do Financial crises have lasting effects on trade? *World Economic Outlook (WEO). Recovery, Risk, and Rebalancing*. International Monetary Fund. 2010. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/02/pdf/c4.pdf#ae> (дата звернення 12.08.2020).
3. Easterby-Smith M., Thorpe R. & Jackson P. Management research (4th ed.). 2012. London : Sage. p. 17–22, 63, 230 (дата звернення 27.10.2020).
4. Jingjing Z. (2013), Ordering policies for a dual sourcing supply chain with disruption risks. URL: <http://www.jiem.org/index.php/jiem/article/view/690/403> (дата звернення 13.09.2020).
5. Kim S. Essays in Economics of Social Security Disability Insurance and Health. The Ohio State University. 2013. URL: http://rave.ohiolink.edu/etdc/view?acc_num=osu1365696633 (дата звернення 04.11.2020).
6. Kozachenko G. V. Enterprise economic security management conception. URL: <http://www.pan-ol.lublin.pl/wydawnictwa/TMot10a/Kozachenko.pdf> (дата звернення 15.10.2020).
7. Levitt T. The Globalization of Markets. *Harvard Business Review*. URL: <http://www.lapres.net/levit.pd> (дата звернення 21.11.2020).
8. Novak V. Scientific basis of management of transport companies interaction. 2016. № 1(11). P. 31–36.
9. Novak V., New leadership competencies for future business leaders. *International Scientific Journal of Universities and Leadership*. 2016. № 2. P. 56–61.1.
10. O'Reilly T. Design patterns and business models for the next generation of software. 2013. URL: <http://oreilly.com/web2/archive/what-is-web-20.html> (дата звернення 07.11.2020).
11. Quinto Lanz L. Managing Risks and Stakeholders in the Design of a new Financial Product. *International Journal of Innovation*. 2016. URL: http://www.journaliji.org/index.php/iji/article/view/89/pdf_31 (дата звернення 07.10.2020).
12. Shan Y. Essays on dynamic contracts. University of Iowa. 2012. URL: <http://ir.uiowa.edu/etd/3534> (дата звернення 08.10.2020).

13. Solinas G. Three essays on the organizational dimensions of the strategic management of patents. University of London. 2016. URL: <http://ethos.bl.uk/OrderDetails.do?did=6&uin=uk.bl.ethos.709647> (дата звернення 14.11.2020).
14. Thomson J. B. Tax-selling pressure and errors in recorded security prices: an empirical investigation of the turn-of-the-year effect. The Ohio State University. URL: Retrieved from http://rave.ohiolink.edu/etdc/view?acc_num=osu1261404906 (дата звернення 19.10.2020).
15. Vanasco V. M. The Role of Informational Asymmetries in Financial Markets and the Real Economy. University of California : Berkeley. 2016. URL: <http://www.escholarship.org/uc/item/7fr7z13f> (дата звернення 11.11.2020).
16. Анісімова О. М., Вітка Н. Є. Управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності високотехнологічного підприємства : монографія. Донецьк : Ноулідж (донецьке відділення), 2011. 175 с.
17. Барташевська Ю. М. Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2010. № 1 (8). С. 19–25.
18. Батанова Л. О. Фінансовий контроль у сфері державної митної справи : монографія. Чернівці : Технодрук, 2015. 153 с.
19. Борисова Л. П. Позиционирование Украины на рынке товаров и услуг в восточном партнерстве. *Бізнес-інформ*. 2012. № 3. С. 78–82.
20. Булкат М. Загальна характеристика зовнішньоекономічної функції України і суб'єкти її реалізації. *Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Юридичні науки*. 2012. Вип. 93. С. 87–91.
21. Гвоздева Т. М., Ігнашкіна Т. Б., Сомова Л. І. Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків. Частина 2 : навчальний посібник. Дніпропетровськ : НМетАУ, 2009. 108 с.
22. Герасименко А. Л. Зовнішньоекономічна стратегія держави: проблема визначення. *Держава і право. Юридичні і політичні науки*. 2013. Вип. 59. С. 535–539
23. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник. Київ : ЦУЛ, 2019. 336 с.
24. Гребельник О. П. Зовнішньоекономічна діяльність : підручник. Київ : Центр навчальної літератури, 2013. 452 с.
25. Дахно І. І., Алієва-Барановська В. М. Зовнішньоекономічна діяльність – 3 : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2018. 356 с.
26. Дроздов Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2012. 172–382 с.

27. Єрмаченко В. Є. Облік і техніка зовнішньоекономічної діяльності : навчальний посібник. Харків : ІНЖЕК, 2010. 479 с.
28. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Зовнішньоекономічна діяльність. Київ : Кондор, 2017. 168с.
29. Зеркалов Д. В. Внешнеэкономическая деятельность. Київ : Дакор, 2013. 544с.
30. Зінчук Т., Горбачова І., Ковальчук О. та ін. Міжнародні економічні відносини та зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2019. 519 с.
31. Зінчук Т.О., О. Д. Ковальчук, Н. М. Куцмус Міжнародні економічні відносини та зовнішньоекономічна діяльність : підручник. Київ : ЦУЛ, 2017. 512 с.
32. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навчальний посібник / за заг.ред. Шкурупій О. В. Київ : ЦУЛ, 2012. 248 с.
33. Зовнішньоекономічна діяльність Підприємства : підручник для вузів / за редакцією І. В. Багрової. Київ : Центр навч. л-ри, 2014. 580 с.
34. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон : колективна монографія / за ред. Козака Ю. Г. Київ : ЦУЛ, 2017. 240 с.
35. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон : навчальний посібник / за ред. Козака Ю. Г. Київ : ЦУЛ, 2016. 290 с.
36. Зосимова Ж. С. Проблеми та умови покращення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. *Економіка. Управління. Інновації*. 2013. Вип. 2 (10). С. 119–124.
37. Ключник А. В. Регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрного сектора в умовах євроінтеграційних процесів України. *Економіка та інноваційний розвиток національного господарства*. 2013. № 4. С. 11–15.
38. Ковтун Е. О. Шляхи оптимізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. В. 6, Ч. 1. С. 172–174.
39. Крикунова В.М. Чинники, динаміка і структура зовнішньоторговельної діяльності підприємств України. *Економічні інновації*. 2013. С. 92–101.
40. Кузьмін О. Є., Мельник О. Г., Петришин Н. Я. Соціально-економічна діагностика діяльності підприємства в умовах глобалізації: сутність, види, принципи здійснення. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія: Логістика. 2010. № 690. С. 623–628.

41. Мазаракі А. А. Зовнішньоторговельні аспекти конкурентної політики України в умовах СОТ : колективна монографія/ за заг. ред. А.А. Мазаракі. Київ, 2008. 309 с.
42. Мазаракі А.А. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі : колективна монографія. Київ : КНТЕУ, 2010. 470 с.
43. Маталка С. М. Управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємств : монографія. Луганськ : Ноулідж. 2011. С. 210.
44. Маталка С. М. Управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємств : колективна монографія. Луганськ : Ноулідж. 2011. 210 с.
45. Методологія формування транспортно-митної інфраструктури в Україні : монографія / за ред. А. М. Пасічника. Дніпропетровськ : УМСФ, 2016. 168 с.
46. Міжнародна макроекономіка : навчальний посібник / за ред. Козака Ю. Г., Пахомова Ю. М., Логвінової Н. С. Київ : ЦУЛ, 2012. 340 с.
47. Міжнародна торгівля : підручник / за ред. Ю. Г. Козака. Київ-Катовіце-Краків : ЦУЛ, 2015. 272 с.
48. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України : підручник. Київ : КНЕУ, 2007. 948 с.
49. Облік зовнішньоекономічної діяльності : підручник / за заг. ред. В. Г. Козака. Ужгород : УНУ, 2013. 648 с.
50. Рум'янцев А. П., Рум'янцева Н. С. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2019. 292 с.
51. Рум'янцев А. П., Рум'янцева Н. С. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник. Київ : Центр навч. літ., 2014. 384 с.
52. Рум'янцев А. П. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник / 2-ге вид., перероб. та доп. Київ : ЦУЛ, 2012. 296 с.
53. Рум'янцев А. П., Рум'янцева Н. С. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2014. 377 с.
54. Ткаченко О. Особливості формування системи державного управління зовнішньоекономічною діяльністю в умовах розвитку міжнародних інтеграційних процесів. *Вісник Національної академії державного управління при Президенті України*. 2011. № 4. С. 168–175.
55. Трифонова О. В., Швець В. Я. Основи зовнішньоекономічної діяльності : навчальний посібник. Київ : Професіонал, 2015. 152 с.
56. Тюріна Н., Карвацька Н. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2019. 408 с.
57. Управління ризиками в митній справі: зарубіжний досвід та вітчизняна практика : колективна монографія / за заг. ред. І. Г. Березнюка. Хмельницький : Мельник А. А., 2014. 287 с.

58. Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В. Міжнародна торгівля : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2012. 448с.
59. Чурсіна Л. А., Вербицький О. М., Калінський С. О. Товарознавство та експертиза в митній справі : навчальний посібник. Київ : Ліра-К, 2013. 200 с.
60. Шкурупій О. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2012. 304 с.
61. Яковлев А. І. Удосконалення методів визначення ефективності ЗЕД. Фінанси України. 2014. № 9. С. 25–27.

Нормативні акти

62. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність : Закон України від 22.04.1993 р. № 2258-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19> (дата звернення 08.01.2020).
63. Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності : Закон України від 23.12.1998. № 351-XIV. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=351-14> (дата звернення 24.09.2019).
64. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XII URL : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14> (дата звернення 21.09.2019)
65. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю : Закон України від 02.11.2019 р. № 2275-VIII URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19> (дата звернення 17.10.2019)
66. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 р. № 959-XII. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=959-12> (дата звернення 05.01.2020)/
67. Про митний тариф : Закон України від 29.12.2019р. № 584-VII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/584-18> (дата звернення 05.01.2020)
68. Митний кодекс : Закон України від 29.12.2019р. № 4495-VI. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (дата звернення 05.01.2020)
69. Про валюту і валютні операції : Закон України від 21.06.2018р. № 2473-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19> (дата звернення 05.01.2020 р.)
70. Податковий кодекс : Закон України від 29.12.2019р. № 2755-VI. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 05.01.2020).

Інтернет-ресурси

71. Львівський державний університет внутрішніх справ : веб-сайт. URL: <http://www.lvduvs.edu.ua/> (дата звернення 05.01.2020)
72. Львівська національна наукова бібліотека України імені В. Стефаника : веб-сайт. URL : <http://www.lsl.lviv.ua/> (дата звернення 20.12.2019)
73. Актуальні проблеми економіки : веб-сайт. URL : <https://economicscience.net/en/> (дата звернення 10.12.2019)
74. Економіка та підприємництво : веб-сайт. URL : <http://www.nbu.gov.ua/portal> (дата звернення 10.12.2019).
75. Законодавство України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/a> (дата звернення 10.12.2019).

II ЧАСТИНА

**MANAGEMENT
OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY**

Preface

Throughout human existence, trade and international economic relations were determining factors for the successful development of society. As historical experience shows, isolated economics are usually doomed to decline and destruction, which has severe consequences for society. By contrast, economic systems that were integrated into international relations and international trade had been actively developing and improving, which ensured the growth of social welfare and contributed to the cultural and spiritual development of society. Accordingly, foreign economic activity has established itself as a determining factor for ensuring the social welfare and economic development of the country. A characteristic feature of modern economic development is the significant pace of globalization, the high level of uncertainty and risk in which economic entities have to act and make decisions. The relevance of foreign economic activity and its importance for enterprises and economic development of the state is due to the active development of international trade and international economic relations due to the rapid development of information technology, the spread of Internet trade, and the economy digitalization.

After gaining independence, Ukraine is actively demonstrating a new approach to building relations with other countries of the world community. It seeks to play an important role in the system of the international division of labor and the system of international economic relations through integration into the European economic community and accession to the North Atlantic Alliance. This foreign policy vector was firmly established after the annexation of the Crimean peninsula by the Russian Federation and the beginning of the hybrid war. Accordingly, the necessity for active development of international relations and foreign economic activity will contribute to a faster solution not only to economic problems, but also to ensure the national security of Ukraine.

Therefore, the purpose of teaching the discipline «Management of foreign economic activity» is to learn from future professionals the theoretical foundations and the acquisition of practical skills in managing foreign economic activity at the enterprise and state levels.

The main tasks of the discipline «Management of foreign economic activity» are the study and mastering:

- the mechanism of functioning of foreign economic activity in Ukraine at the present stage;
- regulatory framework for foreign economic activity;
- methods of assessing the main trends, advantages, and disadvantages of foreign economic activity;
- specifics of using different forms of access to foreign markets;
- the main stages of concluding foreign trade agreements;
- methods and ways to determine the effectiveness of foreign economic activity of the enterprise as a whole.

The textbook is recommended for applicants for the degree of Bachelor of Knowledge 07 «Management and Administration» specialty 073 «Management», and will be useful for other specialties of this field of knowledge, undergraduates, graduate students, and teachers who are interested in current issues of foreign economic activity.

Topic 1

THE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE AND ITS ROLE IN THE NATIONAL ECONOMY DEVELOPMENT

- 1.1. Characteristics of main categories of foreign economic activity.
- 1.2. Reasons and preconditions for the foreign economic relations development and their impact on the national economy.
- 1.3. Types, forms and functions of foreign economic activity.
- 1.4. The principle of foreign economic activity.
- 1.5. The foreign economic activity agents.

1.1. Characteristics of main categories of foreign economic activity

Foreign economic activity (FEA) is one of the most important factors in national economic development. No country in the world will be able to independently develop its production processes, ensure economic growth without effectively using the benefits of the international division of labor and the combined scientific and technological potential. This is especially real in modern conditions while the international economic integration, the international division of labor, world economic globalization are gaining intensive development. FEA promotes the development of promising areas of export potential. Solving problems of resources and energy shortage, the development of cutting-edge and equipment, some consumer goods due to foreign economic activity.

Foreign economic activity belongs to the categories of the international economy. Consider the main categories of the international economy (IE), their brief characteristics, and the place of foreign economic activity in it (table 1.1).

Table 1.1

Discription of international economy categories

| International economy categories | Discription |
|--|--|
| Intenational Economics (IE) | <p>IE – a set of world’s economies:</p> <ul style="list-style-type: none"> – set of the international economic relations; – set of the national enterprises and relationships between them; – set of the national export potentials of the countries and their nexus; – the system of economic relations at the global level. |
| International Economic Relations (IER) | <p>IER – It is the anatomy of the world economy, the rules of its development and functioning, essential in both the world economy and individual forms of IEA. It is a set of relationships that occur between producers and consumers of material goods and services beyond national borders.</p> |
| National Economy (NE) | <p>NE – It is the unique system of interconnected branches and spheres of people’s activity, which is distinguished by appropriate proportionality, interdependent location in the territory bounded by state borders.</p> |
| National Export Potential (NEP) | <p>NEP – The national economy can produce competitive goods and purchase them on international markets under conditions of constant growth in the efficiency of natural resources, development of scientific and technical potential, currency, and financial systems. Besides supporting exports without harming the economy in the states’ economic security ensuring process.</p> |
| Forign trade (FT) | <p>FT – it is the country’s foreign trade with other countries, consisting of import and export of goods. The foreign trade of a country is international trade, based on a set of foreign relationships.</p> |
| International division of labor (IDL) | <p>IDL – the highest form of social territorial division of labor; countries specialization on certain types of products that they exchange with. The necessity of IDL and its depth is determined by the level of productive forces development. IDL is based on expanding trade between countries, is an objective basis for the development of the world market.</p> |
| International Industrial Cooperation (IIC) | <p>IIC – it is a derivative form of the international division of labor, which consists of the international production relations development that arises and exists between internationally specialized entities to combine complementary production processes. MVK combines production resources in a single organizational and technical process. The implementation of such a process on an international scale involves the conclusion of appropriate contracts and agreements governing the production, technical and trade, and economic issues, as well as the development of sufficient forms and methods of cooperation.</p> |

| | |
|--|---|
| International economic integration (IEI) | <p>Integration translated from Latin means intertwining, uniting separate parts into a single whole. IEI is a stage in the process of development of the international division of labor, which is characterized by the formation of a homogeneous, single economic organism, covering several countries, the emergence of the integrity of a separate complex of states. Integration based on the objective needs of productive forces. In general, the objective reason for international economic integration that defines as the need to overcome the contradiction between the obvious real benefits for enterprises from participation in the international division of labor and the negative factors of international economic cooperation – territorial remoteness, less mobility of production factors and resources, customs and currency restrictions.</p> <p>Foreign economic factors of integration are the transformation of the structure of foreign trade; activation of the zone of foreign investment activity; formation of the FEA regulation system.</p> <p>Forms of IEI are preferential trade areas; free trade zones, Customs Union; Common market; Economic Union; Political union.</p> |
| International market (IM) | <p>It is a set of national markets, interconnected by global economic relations based on the international division of labor, specialization, cooperation, integration of production, and marketing of goods and services. Types of the world market are resources; products; capital; labor; currency; intellectual property; services.</p> |
| Foreign Economic Relations (FER) | <p>FER – is the international trade and economic relations, represented by a set of different forms, means, and foreign trade methods. Scientific, technical, industrial, monetary and financial, credit relations between countries.</p> |
| Foreign Economic Activity (FEA) | <p>FEA – is the activity of economic entities of Ukraine and foreign economic entities, built on the relationship between them, which takes place both on the territory of Ukraine and abroad.</p> <p>The economic essence of foreign economic activity is:</p> <ul style="list-style-type: none"> – is an important and powerful factor in the economic growth and development of each country (a national aspect of foreign economic activity); – is a way to include the economy of each country in the world economy, and hence in the processes of the international division of labor and international cooperation, which is especially relevant in the context of growing trends towards globalization (regional and global aspects of foreign economic activity). |
| Foreign Economic Activity of enterprises* (FEAE) | <p>This is the process of development of economic relations between national subjects of social production and their foreign contractors on the territory of Ukraine and abroad.</p> |

1.2. Reasons and preconditions for the foreign economic relations development and their impact on the national economy

National economic systems will have successful development only if they are internationally interacted and intertwined. Today, it is difficult to name a country that is not a subject of international economic relations and does not know the influence of the external environment.

The economy of any country consists of two sectors: domestic and foreign economy.

The purpose of the domestic economy is to complete the customer's needs with domestic industry, external – access to international markets for goods and services, factors of production to improve the overall economic well-being of the country. The foreign economy sector is realized through the foreign economic relations (FER) of the state.

Foreign economic relations (FER) are considered as a system of various forms of international cooperation of agents in different sectors of the economy.

In the historical aspect, FER are a result of civilization, as they arise with the emergence of the state and evolve simultaneously with its development.

In the economic aspect, external economic relations are transactions with the circulation of goods, services, cash, and capital between different economic and currency areas.

In modern conditions, foreign economic relations influence the solution of socio-economic problems in almost all countries of the world. This influence is performed both at the state level and at the level of the country's regions and individual enterprises.

The definition of foreign economic relations is given in Table 1.1. The classification of foreign economic relations can be as follow:

1. *Types*: industrial cooperation; scientific and technical cooperation in the field of design and sales;

trade relations; cooperation in the field of services; financial cooperation.

2. *Stages*: scientific research of objects; production links; commercial connections at the stage of implementation.

3. *Methods of their implementation*: implementation of joint programs; creation of joint ventures; execution of a special agreement.

4. *Anatomy of relations*: interfirm relations; intersectoral; horizontal (between homogeneous enterprises); vertical (each company does its job to perform one whole; mixed; interstate).

5. *Territorial coverage*: between two or more organizations; within the region; interregional; world.

6. *Amount of subjects*: bilateral and multilateral.

7. *Amount of objects*: single-subject and multi-subject.

The **main reasons** that stimulate the development of foreign economic relations are the following:

- inequality of economic development of different countries;
- differences in raw materials;
- differences in human resources;
- uneven allocation of financial resources (functioning of the world investment market);

- the nature of political relations;
- development of integration processes;

- low level of scientific and technical development. Through foreign economic relations, the countries solve problems not only of modernization of the production process but also the task of diversifying the product range (range), obtaining new technologies, know-how;

- specifics of geographical location, natural and climatic conditions (realization of potential in tourist, recreational areas; favorable geographical location allows the country to receive funds from the transit of goods through its territory);

- active and purposeful role of the state in involving the country in the global world economy;

- strict international regulation of foreign economic activity.

Thus, most countries in the world, with limited resources and a limited domestic market, are not able to produce with sufficient efficiency the goods they need.

For such countries, FEA is a way to obtain the necessary goods. Countries with great resources potential base their economic systems based on the realization of export potential. The need for the existence of FEA is because different countries have different production conditions. Based on this, countries that specialize in the production of such products, which are significantly cheaper than foreign counterparts, which ultimately brings profit to each

member country of the FEZ, meets the needs of consumers in better quality products.

Foreign economic relations, implemented through the implementation of foreign economic activity, affect the development of the national economy through:

- receiving foreign exchange earnings from exports;
- increasing the technical level of production through the import of modern machinery and technology;
- long-term production cooperation between foreign partners for joint activities in the production of competitive products and access to world markets.
- improving the level and quality of life.

As world experience shows, it is impossible to improve the structure of production only by one's power. Progressive changes in the organization of production are taking place in the world through the use of the advantages of the international division of labor is a way to include the economy of each country in the world economy. Hence in the processes of the international division of labor and international cooperation, this is especially relevant in the context of growing trends towards globalization (regional and global aspects of foreign economic activity).

This is the process of development of economic relations between national subjects of social production and their foreign contractors on the territory of Ukraine and abroad.

1.3. Types, forms and functions of foreign economic activity

Foreign economic activity is considered as one of the aspects of FER, as a sphere of independent production and commercial activity of enterprises and organizations. During the reform of Ukraine's economy, enterprises and organizations gained the right to enter the foreign market.

They are independent in choosing a foreign partner and the range of goods for export-import agreement, in the established prices, in certain types and forms of foreign economic activity.

FEA is ambiguous. The very concept of its types and forms in the economic literature was interpreted differently. Clarity was introduced by the Law of Ukraine «The Foreign Economic Activity»

(Article 4), according to which the types of foreign economic activity carried out in Ukraine by the subjects of this activity include:

- export and import of goods, capital, and human capital;
- services by entities of Ukraine to foreign economic entities, including production, freight forwarding, insurance, consulting, marketing, export, brokerage, brokerage, accounting, agency, consignment, management, auditing, legal, tourism, and others that are not directly and exclusively prohibited by the laws of Ukraine;
- the services by foreign economic entities to the entities of Ukraine;
 - scientific and technical, research and production, training and other cooperation with foreign economic entities; education and training of specialists on a commercial basis;
 - international financial transactions and stock exchange transactions in cases provided by the Ukrainian laws;
 - loan and settlement operations between domestic economic agents and foreign economic agents;
 - foundation of banking, credit, and insurance institutions outside Ukraine by economic agents; foundation by foreign economic agents the specified institutions in the territory of Ukraine in the cases provided by the Ukrainian laws;
 - joint ventures, created by domestic and foreign economic agents, which includes the creation different types and forms of them, carrying out joint ventures operations and joint ownership of property both on the territory of Ukraine and abroad;
 - business activity on the territory of Ukraine related to the issuance of licenses, patents, know-how, trademarks, and other intangible property by foreign economic entities; the similar activity of FEA subjects outside Ukraine;
 - activities in the field of exhibitions, auctions, conferences, symposia, seminars, and other similar events carried out on a commercial basis, with the participation of foreign economic agents;
 - organization of wholesale, consignment, and retail trade on the territory of Ukraine for foreign currency in the cases provided by the laws of Ukraine;
 - barter transactions and other activities based on forms of countertrade between foreign trade entities and foreign economic entities;

- lease, including leasing, transactions between foreign and domestic economic agents;
- sales operations, exchange of currency at currency auctions, currency exchanges and on the interbank foreign exchange market;
- work on a contractual basis of individuals of Ukraine with foreign economic entities both on the territory of Ukraine and abroad; work of foreign individuals on a contractual basis of payment with the subjects of foreign economic activity both on the territory of Ukraine and abroad;
- other types of foreign economic activity, not prohibited directly and exclusively by the laws of Ukraine.

Each of the foreign economic activity types is performed in certain **forms**.

Thus, the *forms of foreign trade* are export, import, re-export, re-import. At the same time, foreign trade uses almost all forms of foreign economic activity. For example, one of the forms of international scientific and technical cooperation is a joint study, the result of which is patented, then the patent is sold as an export service.

Innovative cooperation is implemented in the form of credit agreements, international financial leasing, enterprises with foreign investment.

Forms of *industrial cooperation* according to the classification of the UN Economic Commission for Europe are:

- granting licenses with payment for products manufactured under these licenses;
- supply of production lines and plants with payment for products produced on them;
- joint production based on specialization;
- a joint venture of two or more foreign partners.

One of the forms of cooperation developed in Ukraine is franchising when a company of one country allows a company from another country to produce products under its name, to provide technology, components, assistance, advice, etc.

Scientific and technical cooperation is manifested in the forms of technological exchange, is the interpenetration of scientific and technical knowledge and production experience as a result of joint research carried out by different countries. An effective form of scientific and technical cooperation is the transfer of technology based on license agreements.

As practice shows, companies that perform foreign trade in one form, over time, include other forms. For example, firstly the export of any product, then the acquisition of a license to produce a new product, then the creation of a joint venture. These, in turn, contribute to the growth of foreign trade.

FEA in all countries performs several **functions**:

- contributes to the equalization of the level of economic development of national and world;
- compares national and world production costs;
- realizes the advantages of the international division of labor (IDL) and contributes to the national economy efficiency.

These functions are characteristic of the FEA of Ukraine, with certain specifics due to:

- the current stage of development of the national economy, its reform, the attitude of market relations;
- the initial stage of Ukraine's integration into the world economy.

The material basis of foreign economic activity is a set of industries, subsectors, associations, enterprises, organizations that produce products (goods, services) for export, or who consume imported goods and services, perform foreign economic activity in various forms and forms.

Territorially, the FEA of Ukraine is represented by all regions.

Structurally, the foreign economic activity includes business entities and relevant infrastructure, which can include:

- information and advisory structures;
- credit banking systems;
- insurance companies;
- organized commodity markets;
- wholesale and intermediary firms;
- freight forwarding services.

The infrastructure of foreign economic activity in Ukraine is poorly developed not so much in terms of scale as in terms of the quality of service for foreign economic activity.

The structural unit of foreign economic activity is a foreign economic operation.

Foreign Economic Operation (FEO) is a set of measures used by foreign economic entities of different countries to implement and improve foreign trade.

- FEO can be carried out in the following main areas:
- international trade (export-import operations, including re-export and re-import, counter-trade operations, rival-type trade operations);
 - international technology transfer (licensing and franchising agreements, engineering, reengineering, consulting, etc.);
 - international investments (creation of joint ventures with foreign capital, investments within free trade zones).

1.4. The principle of foreign economic activity

Entities of economic activity of Ukraine and foreign subjects of economic activity in carrying out foreign economic activity are guided by the following principles (Article 2 of the Law «The Foreign Economic Activity»).

The principle of **Ukraine citizen's sovereignty of the in the implementation of foreign economic activity**, which consists in:

- the exclusive right of the people of Ukraine to independently and independently carry out the foreign economic activity on the territory of Ukraine, guided by the laws in force on the territory of Ukraine;
- Ukraine's obligation to strictly comply with all treaties and obligations of Ukraine in the field of international economic relations;

The principle of **entrepreneurship's freedom**, which consists of:

- the right of subjects of foreign economic activity to voluntarily enter into foreign economic relations;
- the right of subjects of foreign economic activity to carry it out in any forms which are not directly forbidden by the current laws of Ukraine;
- the obligation to observe the procedure established by the laws of Ukraine in carrying out the foreign economic activity;
- the exclusive right of ownership of the subjects of foreign economic activity for all the results of foreign economic activity obtained by them;

The principle of **legal equality and non-discrimination**, which consists in:

- equality before the law of all subjects of foreign economic activity, regardless of ownership, including the state, in carrying out the foreign economic activity;

- prohibition of any, except provided by the Legislation, actions of the state, which result in restriction of rights and discrimination of subjects of foreign economic activity, and also foreign subjects of economic activity on forms of ownership, location, and other signs;

- inadmissibility of restrictive activities by any of its subjects;

The principle of **the law supremacy**, which is:

- regulation of foreign economic activity only by the laws of Ukraine;

- prohibition of application of by-laws and acts of management of local bodies, which in any way create conditions for subjects of foreign economic activity less favorable than those established by the laws of Ukraine;

The principle of **the foreign agent's economic interest protection**, which is that Ukraine as a state:

- provides equal protection of the interests of all subjects of foreign economic activity and foreign subjects of economic activity on its territory by the laws of Ukraine;

- provides equal protection of all subjects of foreign economic activity outside Ukraine by the norms of international law;

- protects the state interests of Ukraine both on its territory and abroad only by the laws of Ukraine, the terms of international agreements signed by it, and the rules of international law;

The principle of **exchange equivalence**, the inadmissibility of dumping in the import and export of goods.

1.5. The foreign economic activity agents

According to the Law «The Foreign Economic Activity» (Article 3), the subjects of foreign economic activity in Ukraine are:

- natural persons (private individual) – citizens of Ukraine, foreign citizens, and stateless persons who have the civil capacity and legal capacity by the laws of Ukraine and permanently reside on the territory of Ukraine;

- legal entities registered as such in Ukraine and having a permanent location in Ukraine (enterprises, organizations, and associations of all types, including joint-stock and other types of companies, associations, unions, concerns, consortia, trading houses, intermediaries and consulting firms, cooperatives, credit, and financial institutions, international associations, organizations,

and others), including legal entities, the property and/or capital of which is wholly owned by foreign economic entities;

- associations of private individuals, legal entities, individuals, and legal entities that are not legal entities under the laws of Ukraine, but which have a permanent location on the territory of Ukraine and which are not prohibited by the civil law of Ukraine to carry out economic activities;

- structural units (branches) of foreign economic entities that are not legal entities by the laws of Ukraine (branches, offices, etc.), but have a permanent location in Ukraine;

- joint ventures with the participation of economic entities of Ukraine and foreign economic entities registered as such in Ukraine and having a permanent location on the territory of Ukraine;

- other economic agents according Ukrainian laws.

Ukraine, represented by its bodies, local authorities, and administrations represented by foreign economic organizations created by them, participating in foreign economic activity, as well as other states participating in economic activity on the territory of Ukraine, act as legal entities by the laws of Ukraine.

One of the main subjects of foreign economic activity is an enterprise. World practice shows that about 85% of foreign transactions are made by enterprises, firms, organizations, and 15% – government agents.

An enterprise is an independent business entity that manufactures products or provides services to ensure society needs and make a profit. The foreign economic activity of the enterprise depends on the possibility of obtaining economic benefits, based on the advantages of the international division of labor, international business relations. This is because the production of a particular product, its sale, or provision of a certain type of service in another country has more advantages than such activities within the country. Thus, foreign trade is carried out in the country and with those partners who are the most profitable.

The foreign economic activity of the enterprise (FEAE) is a sphere of economic activity connected with the international industrial and scientific and technical cooperation, export and import of products, the enterprise's exit on the foreign market.

FEAE is a component of the general activity, and therefore, interconnected with it and jointly motivated enterprises;

at the same time, foreign economic activity has a significant specificity, which consists in the fact that it is carried out at another, international, level, in conjunction with economic entities of other countries.

The main motives for the development of the foreign economic activity of enterprises:

- expanding the market for its products beyond national borders to increase profits;
- purchase of necessary raw materials, components, new technologies, and equipment;
- involvement of engineering and other services for the needs of production, taking into account their uniqueness, higher quality, and lower prices compared to the domestic market;
- attracting foreign investment to modernize production, strengthen the export potential and competitive positions in world commodity markets;
- participation in the international division of labor, specialization, and cooperation of production to successfully develop their economy.

Questions for self-control

1. Describe the main factors influencing foreign economic activity on economic development.
2. Formulate the economic essence of foreign economic activity.
3. Which subjects of foreign economic activity should adhere to the national principles of foreign economic activity?
4. Identify the main factors that contribute to the development of the foreign economic activity of enterprises in Ukraine.
5. Describe the benefits that the company receives in the case of foreign economic activity.
6. What are the forms and types of international trade?
7. Explain the essence of the concept of «foreign economic policy».
8. What is the essence of the basic principles of foreign economic activity?
9. Name the goals of regulating foreign economic activity in Ukraine.
10. Explain the difference between the terms foreign economic relations and foreign economic activity.

Topic 2

THE FOREIGN ECONOMIC CONTRACT

- 2.1. The concept and essence of foreign economic contracts.
- 2.2. Search and selection of a contractor.
- 2.3. The structure of foreign economic contracts.
- 2.4. Unified commercial rules of the International Chamber of Commerce INCOTERMS 2020.

2.1. The concept and essence of foreign economic contracts

The concept of **contract** is defined through the concept of «agreement» because it is a kind of agreement. The agreement is characterized by the following main features:

- 1) focus on achieving a certain legal result (establishment, change, termination of civil rights and obligations);
- 2) the willful action of the parties;
- 3) legal legitimacy.

A **foreign economic contract** is an agreement between two or more foreign economic activity agents, aimed at establishing, changing, or terminating their mutual rights and obligations.

The process of concluding a foreign economic contract consists of certain stages:

- submission of a proposal to conclude a contract – offers;
- acceptance and approval of this proposal – acceptance.

The terms of the contract agreed by the participants in the negotiation process form its content. They reveal the features of the relationship between the batch order and their specific requirements for the subject and procedure of the contract. These conditions are divided into mandatory and additional.

The terms of the contract are divided into mandatory and additional.

The peculiarity of the obligatory terms of the contract is that in case of non-fulfillment by one of the parties, the other has the right to terminate the contract and demand compensation for damages.

The following conditions are mandatory:

- name of the parties to the agreement;
- subject of the contract;
- quality and quantity;
- basic terms of delivery;
- terms of payment;
- sanctions and complaints;
- legal addresses and signatures of the parties.

Instead, the additional terms, which violate which, the other party has no right to terminate the agreement but may require performance of contractual obligations and apply penalties under the contract.

Additional conditions include the following:

- delivery-acceptance of goods;
- insurance;
- shipping documents;
- guarantees;
- packaging and labeling;
- force majeure;
- arbitration;
- miscellaneous.

Terms of the contract are classified on various grounds, in particular on the universality they can be divided into:

universal, namely:

- preamble;
- delivery-acceptance of goods;
- basic terms of delivery;
- Terms of payment;
- packaging and labeling;
- guarantees;
- sanctions and complaints;
- force majeure circumstances;
- arbitration;

individual, namely:

- names of the parties to the agreement;
- subject of the contract;
- product quality; some goods;
- price;

- delivery terms;
- legal addresses and signatures of the parties.

Considering this topic the concept of a standard contract should be singled out. A **standard contract** is a contract or a series of unified articles set out in writing, formulated in advance taking into account trade practices and the terms accepted by the contracting parties. The scope of standard contracts is constantly expanding, they are mainly developed by companies that are major exporters of certain products in each industry. Standard chambers are also developed by chambers of commerce and exporters' associations of various forms.

In most cases, foreign economic contracts are concluded by private enterprises (85%), relatively less frequently ministries, departments, associations of enterprises, and other non-profit institutions (15%). Businesses are required to register in the existing trade register, which is necessary for the formation of the list of objects of taxation.

2.2. Search and selection of a contractor

An important stage of concluding the contracts is the choice of contractor and the choice of negotiation tactics. There are several ways to negotiate, namely: **correspondence, personal meetings, use of technical means (telephone, fax)**. It is worth noting that technical means for negotiations are rarely used, namely when:

- countries where the counterparties are located at a long distance from each other, which complicates the possibility of a personal meeting;
- companies, or rather their representatives are well known, maintain long-term contacts and trust each other;
- cooperation is carried out within the framework of previously concluded contracts.

Personal meetings as a way of negotiation have their centuries-old traditions and customs. This is the oldest and most common way of cooperation. In addition to face-to-face meetings, correspondence is often used. So let's take a closer look at this way of negotiating. The written statement of the seller about the intention to conclude the contract is called the **offer**, and the person forming it – **the bidder**.

In the practice of foreign economic activity there are two types of offers:

1. A **free offer** is an offer without strict obligations for the seller. Such an offer is formed for the same batch of goods for several different buyers. In this case, the buyer's consent to the terms of the offer must be further agreed upon by the seller, and a special note must be made to agree with the terms of the offer.

2. **Firm offer** – formed by the seller for a clear batch of goods to only one potential buyer, be sure to specify the period during which the seller is obliged to comply with all the requirements of this offer. The validity of the offer is stipulated in the offer itself.

When negotiating, you should follow a certain algorithm and use a certain set of tools to influence the partner. **Hamilton's advice for effective negotiations requires:** first of all to find out the degree of interest of the partner; avoid haste and panic; be very attentive to all the details of the contract and the behavior of the partner; not to allow oneself any manifestations of brotherhood, but to try to behave casually; be concise; give arguments in the form of questions to the partner; avoid talking about a failed previous negotiation experience; if it is impossible to agree with the partner on a particular agreement, you should try to reach agreement on certain points of the agreement; always try to take the initiative in negotiations, but leave the final answer to the partner.

It is highly **not recommended to:** say strict «no» if you can give certain answers and explanations to the objection; postpone the conclusion of the contract to another term, if it is not possible to do so today; concentrate and focus on emerging misunderstandings; show personal resentment towards your partner if the proposed conditions are unfavorable for you; express certain critical remarks after the contract has been signed.

Throughout its existence, world authority has sought to unify the basic requirements, rights, and obligations of the contract. In particular, under the **Vienna Convention**, the party to the contract «seller» is obliged to:

- 1) hand over to the buyer or another person authorized by him by the terms of the contract, all shipping documents, in the paragraph and within the time specified in the contract;
- 2) transfer ownership of the goods;

The Vienna Convention provides for three means of influencing the buyer against the seller in the event of the latter's failure to fulfill its contractual obligations:

- 1) the right to demand performance of the contract;
- 2) the right to demand termination of the contract;
- 3) the right to claim damages.

2.3. The structure of foreign economic contracts

Usually, a foreign trade agreement has a unified structure and contains the relevant clauses. Consider in more detail the main points of the contract.

1. Name and number of the contract, date, and place of its conclusion.

2. Preamble.

This paragraph indicates the full name of the parties – participants in the foreign trade transaction, as well as the abbreviated definition of the parties as contractors («Seller», «Buyer», «Customer», «Supplier»), the person on whose behalf the contract is concluded, and names of documents managed by counterparties:

- name and registration number of the contract;
- date (below left) and place of its conclusion (below right);
- definition of the parties.

3. Subject of the contract.

This section indicates which product one of the contractors is obliged to supply to the other, the exact name of the brand, variety, or the final result of the work to be performed.

4. Quantity and quality of goods (works, services).

This section indicates the units of measurement of the product and its total quantity by the nomenclature of the product, the qualitative characteristics of the product. When determining the number of goods, the parties must agree on: units of measurement and quantity; the procedure for determining the number; the system of weights and measures; the need and type of packaging and conditions of the packaging of goods; who exactly determines the number of goods; list of documents certifying the quality of the goods.

In international practice, there are several ways to determine the quality of goods, namely:

- According to the standard (in the contract it is enough to specify the number and date of the standard and the organization that developed it).

- According to the technical conditions (technical conditions contain a comprehensive technical description of the product, a description of the materials from which it is made, rules and methods of inspection and testing).

- According to the specification (usually attached to the contract and contains all the necessary technical parameters to characterize the product).

- According to the sample of the goods (the seller provides the buyer with samples of the goods and in case of confirmation of their quality by the buyer, they become the standard).

- According to the description (the contract provides a detailed description of all the properties of the product).

5. Basic conditions, terms, and terms of delivery of goods.

This section indicates the type of transport and basic terms of delivery (by the current version of the international rules of interpretation of commercial terms «Incoterms 2020», which define the obligations of counterparties for delivery of goods and set the time of transfer of risks from one counterparty to other goods).

Determining the delivery time in the contract involves determining the time at which the goods must be delivered by the seller or his authorized carrier to the agreed delivery point. Cargo transfer points are also determined by the basic terms of the contract. For example, «Delivery date January 5, 2020, FOB – Odessa» (Incoterms 2020).

6. Price and total cost of the contract.

This paragraph determines the unit price of the goods and the total cost of the entire consignment of goods or the works performed under the contract, except when the price of the goods is calculated by the formula. If following terms of the contract goods of different quality and range are supplied, the price is set separately for a unit of goods of each grade, brand, and a separate clause of the contract indicates its total cost. In the case of calculating the price of the goods according to the formula, its estimated value on the date of concluding the contract is indicated.

7. Terms of payment.

This section indicates the currency in which the settlements will be made, the method, procedure, and terms of settlements, as well as guarantees of the fulfillment of mutual obligations by the parties. Depending on the terms of payment chosen by the parties, the text of the agreement shall specify the terms of the bank transfer before/after shipment of the goods or the terms of the documentary letter of credit or collection.

8. Conditions of acceptance-delivery of goods.

This section defines the terms and place of the actual transfer of goods, a list of accompanying documents. Acceptance-delivery is carried out according to the quantity of the goods specified in the accompanying documents, and according to the quality – according to the above-mentioned documents certifying the quality of the goods. Under the terms of Incoterms 2020, the seller is obliged to inspect the goods at his own expense until the time of sale and transfer of ownership.

9. Packaging and labeling.

This section contains all information about the packaging of goods (boxes, bags, containers, etc.), information about the labeling (name of seller and buyer, contract number, destination, dimensions, special conditions of storage and transportation), as well as the conditions of return of packaging, if necessary.

10. Force majeure.

This section defines the events under which the terms of the contract may not be fulfilled by the parties, namely the occurrence of natural disasters, hostilities, embargoes, government interference, and other circumstances of force majeure. In this case, the parties are released from the obligations for the duration of these circumstances or may refuse to perform the contract in part or whole, without additional financial liability. The validity of force majeure circumstances must be confirmed by the Chamber of Commerce of the country where these circumstances took place. According to the recommendations of the International Chamber of Commerce (ICC), force majeure is divided into the following categories:

– floods (but the annual flooding of rivers is not a force majeure), earthquake, storm, subsidence, tsunami, other natural disasters, epidemics;

- fires, explosions, failure or damage to machinery, equipment;
- strikes, sabotage, and other unforeseen circumstances at work;
- declared or undeclared war, revolution, riots, piracy.

11. Sanctions and complaints.

This section determines the procedure for the application of penalties and claims and compensation for damages due to non-performance or improper performance by one of the counterparties of its obligations. The size of penalties must be clearly defined (as a percentage of the value of undelivered goods (works, services) or the number of unpaid funds, terms of payment of fines – from what period they are set and for how long, or their maximum size), terms, during what complaints can be filed, the rights and obligations of the parties to the contract, in this case, ways to resolve complaints.

A complaint is a claim made by a buyer to a seller in connection with a mismatch between the quality and quantity of the delivered goods by the terms of the contract. Complaints may relate to issues that were not the subject of delivery and acceptance of the goods if the seller's documents do not match the actual data.

The complaint is submitted in writing and must contain: the name of the product, its quantity, and location; the basis for complaints indicating specific shortcomings; specific requirements of the buyer to settle the complaint.

12. Settlement of disputes in court.

This section specifies additional conditions if they were previously agreed: insurance, quality guarantees, conditions of subcontractors, agents, carriers, determination of loading (unloading), conditions of transfer of technical documentation for the goods, preservation of trademarks, procedure payment of taxes, customs duties, various protective reservations, from which moment the contract comes into force, the number of signed copies of the contract, the possibility and procedure for making changes to the contract, etc. It also indicates the location of the arbitral tribunal, its full name, country of location, and substantive law that will be applied in the dispute determines the list of cases in which the parties may apply to the court. For example, any dispute arising out of or in connection with any of the terms of this agreement shall be submitted to the International Commercial Arbitration Court of the Ukrainian Chamber of Commerce and Industry for consideration and final verdict.

13. Location, postal, and payment details.

This section indicates the location of the parties to the contract (place of residence), full postal and payment details (account number, name, and location of the bank) of the parties to the contract.

2.4. Unified commercial rules of the International Chamber of Commerce INCOTERMS 2020

These rules apply to any mode of transport.

EXW / Free factory.

EXW (ex-works, ex-factory) stipulates that the seller has fulfilled the contract terms when he delivered goods available to the buyer at his premises or in another agreed place (at the plant, warehouse, etc.). The seller does not have to load the goods on any vehicle, nor is he obliged to complete the formalities required for export and export, if any.

FCA, Free Carrier / Free carrier.

FCA (Free Carrier) provides that the seller has fulfilled the contract terms when he transferred goods to the carrier or another person specified by the buyer, on its premises, or in another agreed place. The parties are advised to must identify the point of transfer at the specified place of delivery, as the risk passes to the buyer at this point.

CPT, Carriage Paid / Carriage Paid.

CPT (Carriage paid) stipulates that the seller has fulfilled the contract terms when he transferred goods to the carrier or another person specified by the seller in an agreed place (if such place is agreed by the parties), the seller is obliged to enter into a contract of carriage and bear all costs. transportation required for delivery of the goods to the agreed destination.

CIP, Carriage, and Insurance Paid.

The CIP stipulates that the seller has fulfilled the contract terms when transferred goods to the carrier or another person specified by the seller at an agreed place (if agreed by the parties) and that the seller must enter into a contract of carriage and bear the shipping costs. agreed destination. The seller is also obliged to conclude an insurance contract that covers the risk of loss or damage to the goods during transportation.

DAT, Delivered at the terminal.

DAT (Delivery at the terminal) stipulates that the seller has fulfilled the contract terms when the goods unloaded from the arrived vehicle are made available to the buyer at the agreed terminal at the specified port or destination. «Terminal» includes any place, closed or open, such as a berth, warehouse, or road, rail, air, or cargo terminal. The seller bears all risks associated with the delivery of goods and their unloading at the specified terminal.

DAP, Delivered at Place.

The DAP (Delivery at Place) stipulates that the seller has fulfilled the contract terms when the goods are made available to the buyer on the arriving vehicle and are ready for unloading, at the agreed destination. The seller bears all risks associated with the delivery of goods to the specified place.

DDP, Delivered Duty Paid.

DDP (Duty Delivery) stipulates that the seller has fulfilled the contract terms when the buyer is provided with goods cleared of import duties required for import into the customs territory of the state, on the arrived vehicle, and ready for unloading at the specified destination. The seller bears all costs and risks associated with the delivery of the goods to the destination and is obliged to complete the customs formalities required for import, pay all customs duties and complete all customs formalities.

These rules apply to maritime and inland waterway transport.

FAS, Free Alongside Ship.

FAS (Free along the vessel) stipulates that the seller has fulfilled the contract terms when the goods are placed on board the vessel specified by the buyer (ie at the berth or on the barge) in the agreed port of shipment. The risk of loss of or damage to the goods passes when the goods are located along the side of the vessel, from which point the buyer bears all costs.

FOB, Free on Board.

FOB (Free on board) stipulates that the seller has fulfilled the contract terms when he delivers the goods on board the vessel specified by the buyer at the specified port of shipment, or thus ensures the delivery of the goods. Cargo insurance is provided by the buyer. The risk of loss of or damage of the goods passes when the goods are on board the vessel, from which point the buyer bears all costs.

CFR, Cost, and Freight.

The CFR (Cost and Freight) stipulates that the seller has fulfilled the contract terms when delivering the goods on board the ship or thus securing the delivery of the goods. The risk of loss or damage to the goods passes when the goods are on board the vessel. The seller is obliged to enter into a contract and pay all costs and freight necessary to deliver the goods to the specified port of destination.

Questions for self-control

1. Define the concept of «contract».
2. Describe the form of a foreign trade contract by the Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods?
3. What forms of standard contracts do you know?
4. What are the typical terms of delivery you know by «INCOTERMS-2020»?
5. List the laws and other regulations governing the procedure for concluding contracts?
6. Describe the main types of contracts.
7. Name the main forms of calculation used in foreign economic activity?
8. Justify the main essence of the concept of «force majeure».
9. Name the most common types of discounts provided to the buyer of goods.
10. Define «standard contract» and name the main purpose of this document?

Topic 3

FOREIGN INVESTMENTS, INTERNATIONAL SETTLEMENTS AND LOANS

- 3.1. Content and characteristics of foreign investment.
- 3.2. The essence and specifics of enterprises with «foreign investment».
- 3.3. The concept of offshore zone and the main benefits in force in their territories.
- 3.4. The pricing mechanism of the world market.
- 3.5. The essence of international settlements and their main forms.
- 3.6. Characteristics of international commercial credit, its main forms and types.

3.1. Content and characteristics of foreign investment

International investments is a set of actions of investors and other entities to make investments abroad and foreign investments for profit. Any state as a subject of investment activity determines the legal, economic, and social conditions of this activity by adopting the relevant regulations. Accordingly, all investment entities realize their economic interests, using their rights by the law, and enter into relationships with other counterparties, usually in established investment markets. Such markets regulate the investment process.

The classification of the international market in terms of securities sold on it is represented by the following categories:

- 1) **the world market of ordinary shares;**
- 2) **the global bond market.**

The Eurobond market is divided into several sectors, depending on the currency in which they are denominated (Eurodollar bonds, European bonds, etc.);

3) **money market**, the instrument of which is debt obligations with a maturity of not more than one year (commercial papers, bank acceptances, certificates of deposit, sale and repurchase agreements – repurchase agreement);

- 4) **the market of financial derivatives** (options and futures);

5) **the market of «real» investments**, which involves the implementation of direct investment and venture capital transactions.

This classification indicates the presence of many types of investment, the range of which is expanding in connection with the development of globalization processes and the development of international relations. The economic content of the investment can be represented as a business transaction that involves the acquisition of fixed assets or intangible assets, corporate rights, and securities in exchange for funds or property.

In general, **investing** in the process of spending material, labor, and monetary resources to create fixed assets or placement in financial instruments.

Capital investment is a form of investment designed to create, improve and reproduce fixed assets and increase inventories.

National and international investment resources together are called global investment wealth, consisting of financial (57.7%) and material (42.3%) components. Financial wealth accumulates in the form of securities (49.6%) and cash (8.7%), and material – in real estate (35.6%), and precious metals (6.7%).

Besides, investments can be classified on many grounds. In particular, by objects of capital investment:

- real investments;
- financial investments.

Real (capital) investments are investments in real assets – both tangible and intangible.

Financial investments are investments in the acquisition of corporate rights, securities, and other financial instruments.

By the nature of participation in the investment process, financial investments are divided into:

Direct investment is a transaction that involves the contribution of funds or property to the company's authorized capital in exchange for corporate rights issued by such a legal entity, usually ordinary bearer shares.

Portfolio investments are financial transactions that involve the purchase of securities, derivative financial instruments (derivatives), and other financial assets on the stock market of the country where the investment object is located. These investments do not provide real control over the investee.

According to the *form of ownership*, investments are divided into state investments; private investments, and mixed ones.

Depending on the *terms of the development* of investments are divided into long-term; medium-term; short-term.

Classification of direct investment is also carried out by forms.

1. Acquisition of controlling stakes in enterprises located in the recipient countries of the investment, carried out by purchasing shares on the local stock market. This method of investing has gained popularity in the process of privatization of state-owned enterprises.

2. Licensing agreements with enterprises of recipient countries, which allow the investor to enter the market with minimal risk to themselves. Such agreements are usually concluded between TNCs and local businesses. These agreements provide for the transfer of the right to produce a particular product or to use a patented process, technology, trademark, know-how, etc. to an enterprise that will manufacture and sell goods in the local market.

3. Strategic alliances and joint ventures allow investors to increase their presence in the local market with less risk than when buying shares directly or creating their structural unit. Creating alliances with large corporations opens up opportunities for small companies looking for funding for growth.

4. Acquisition of controlling stakes in enterprises located in recipient countries by foreign investors and brings great benefits to local enterprises, stimulates economic development, and accelerates globalization and integration processes. However, this type of investment requires greater obligations and risks from investors, and also usually increases the payback period. Controlling stakes can be obtained through the direct purchase of shares, privatization, exchange of shares to repay debts, or other methods.

5. Establishment of own subsidiaries in the recipient countries. Mainly used in the markets that are most attractive for profit. This form of investment is the riskiest and involves the presence of serious obligations on the part of a foreign investor.

6. Foreign investment credit is a form of investment carried out within the framework of economic relations between states, foreign banks, and enterprises on the provision of investments based on payment and timely return.

3.2. The essence and specifics of enterprises «with foreign investments»

An *enterprise with foreign investment* is an enterprise of any organizational and legal form established by the legislation of Ukraine. The share of foreign investment in the authorized capital of which is not less than 10%. The degree of liability of foreign counterparties for the obligations of the enterprise depends on the characteristics of the chosen organizational and legal form of the enterprise.

Such enterprises can be formed as a result of:

- a) partial participation in enterprises created jointly with Ukrainian legal entities and individuals;
- b) acquisition of corporate rights of existing enterprises;
- c) creation of enterprises entirely owned by foreign investors, branches, and other separate subdivisions of foreign legal entities or acquisition of ownership of existing enterprises in full.

If the investments are not made in money, they must be valued in foreign convertible currency, also hryvnia equivalent using the exchange rate on the date of the transaction by the agreement between the partners.

Registration of foreign investments is carried out by the competent governmental registration authorities after their actual crediting to the correspondent account. For state registration of foreign investments, the foreign investor or his authorized representative shall provide the following documents to the governmental registration body:

- information report on the transfer of funds as a foreign investment, which is filled out in a special form with the mark of the tax service at the place of investment;
- documents certifying the form of foreign investment (all constituent documents, contracts for production cooperation, joint venture and production, concession agreements, and other types of joint investment activities);
- documents certifying the value of the foreign investment;
- a document confirming the applicant's payment of the registration fee.

State registration of foreign investments is carried out throughout the investment period. In case of full or partial

withdrawal and return of the investment, the foreign investor or his authorized person must notify the relevant registration authority.

The founder of a legal entity may also be a non-resident. In this case, the right to pay a single tax arises only if the share of the non-resident in the authorized capital of the enterprise does not exceed 25%.

Property imported into Ukraine as a share of foreign investment in the authorized capital of enterprises (except for goods for sale or own consumption) is exempt from customs duties. The customs authorities shall register such property based on a promissory note provided by the enterprise in the amount of customs duty with deferred payment for no more than 30 calendar days from the date of registration of the import cargo customs declaration. The promissory note is repaid and the import duty is not levied if, during the period for which the payment is deferred, the imported property is credited to the balance sheet of the enterprise. It is also necessary to obtain an appropriate note of the bill by the tax inspection at the location of the enterprise.

If within three years from the time of crediting a foreign investment to the balance of an enterprise with foreign investment property imported into Ukraine as a contribution of a foreign investor to the authorized capital of the enterprise is alienated, including through termination of this enterprise (except for export of foreign investment border), an enterprise with foreign investment pays import duties and other taxes accrued on the customs value of the property at the official rate set by the NBU on the day of alienation of property.

After paying taxes, fees, and other payments, foreign investors are guaranteed the right to unimpeded transfer abroad of their profits, income, and other funds in foreign currency. Income from non-residents of Ukraine (dividends, interest, royalties) is subject to repatriation tax at the rate of 15% in the case of export of income abroad. This rate may be reduced by the provisions of international agreements on the elimination of double taxation.

3.3. The concept of offshore zone and their main benefits for business

A characteristic phenomenon for the modern economy is the emergence of so-called offshore. **Offshore** is a country or part of a country with special business conditions for foreign companies. Offshore rates are low or non-existent, as well as existing legislation on the disclosure of financial statements and data on final beneficiaries.

Offshore companies are required to operate outside their borders. Otherwise, the company is obliged to pay taxes, the rates of which are much higher than the resident of this country.

There are a very large number of offshore schemes. Withdrawal of funds offshore can be carried out directly (most often – through the payment of «additional» services that are not needed for the company, but only serve as a reason for withdrawal of funds). Another way is to receive funds for goods or services not from Ukraine, but through an offshore intermediary company.

Companies move capital offshore for various reasons:

- try to hide their income and reduce taxes;
- want to hide the identity of the real owner of the enterprise;
- seek comfort and protection from an unstable economy or corporate raiding.

Offshore jurisdictions are usually countries with a low level of economic development, which to raise capital and generate registration income offer foreign companies tax breaks and ensure strict confidentiality. Registered companies are required to operate outside the offshore zone, as non-residents are exempt from the tax burden.

Offshore jurisdictions receive income from foreign companies in the form of a one-time registration fee or annual fee. Revenue in favor of offshore jurisdiction also includes the payment of secretarial services, rental of real estate, communication services.

The advantages of a particular offshore jurisdiction can be considered both as a separate criterion and in general: features of taxation; financial regulation; banking secrecy; confidentiality; level of communication development; possibility of access to world financial markets.

The well-developed transport and information infrastructure testify in favor of the offshore zone. Island countries with modern

airports, which serve international flights, a developed cable and telephone network, reliable digital communication channels, etc. have the best chances to attract enterprises.

Therefore, it is advisable to highlight the ***advantages of doing offshore business*** in countries where it is possible to register offshore companies, the following:

1. Minimum reporting requirements.
2. There are no registers of shareholders and directors.
3. High degree of confidentiality.
4. Requirement only for payment of a fixed registration fee.

By creating offshore companies, their owners receive several benefits that will allow:

1. Expand your business by developing new markets.
2. Save money by paying taxes in smaller amounts.
3. Simplify reporting (tax, financial).
4. Minimize currency control about themselves.
5. Introduce corporate planning.

Business entities from different countries use offshore all over the world. Ukraine is no exception. Characteristics of offshore in terms of international legal status are given in table 1.

It is estimated that offshore is mostly used in such industries as real estate (79.5% of all enterprises in the industry), investment and finance (61%), the banking sector (57%), fuel and energy companies (49;), enterprises telecommunications services (44%) and retail trade (43%).

It is important for Ukraine that offshore companies allow access to cheap loans, avoid raids, corruption, and administrative actions by officials, the imperfection of the Ukrainian judicial system, and protect property rights. Ukraine cooperates with a large number of offshore zones, including the British Dependent Territories, Bahrain, Andorra, Monaco, the Bahamas, the Cayman Islands, Puerto Rico, Liberia, Samoa, and many others.

3.4. The pricing mechanism of the world market

To analyze the processes of pricing in world commodity markets, it is necessary to establish all the factors that affect pricing. It depends on the pricing policy, which costs of producers will be reimbursed after the sale of goods, and which will not, what

level of income will have companies, and whether there will be incentives for further expansion of foreign economic activity (FEA) of the company.

In a market economy, pricing in foreign trade, and pricing in the domestic market, is carried out under the influence of a particular market situation. The coincidence of these requirements depends on many conditions that are identified as pricing factors. By nature, level, and scope, they can be classified into the five groups below.

General economic, are factors that operate regardless of the type of business, products manufactured, and the specific conditions of its production. They include:

- economic cycles;
- aggregate supply and demand;
- inflation rate.

Economic factors are due to the characteristics of the business, products, conditions of its production, and sale. They include:

- costs;
- profit;
- taxes and fees;
- supply and demand, taking into account interchangeability;
- consumer properties: quality, reliability, appearance, prestige.

Specific factors are those that affect only a certain type of business:

- seasonality;
- operational expenses;
- completeness;
- guarantees and terms of service.

Special factors, is those related to the operation of special mechanisms and economic instruments:

- state regulation;
- exchange rate.

Non-economic factors:

- political;
- military.

The concept of **world prices** means the prices of the significant value of export-import agreements concluded in international markets and major centers of world trade. The concept of the «**world commodity market**» implies a set of stable, recurring transactions

for the sale of goods and services in the form of international exchanges, auctions, etc., or large suppliers, expressed in periodic export-import agreements. In world trade, the factors that shape market prices are primarily the state of supply and demand.

The price of the product is usually affected by:

- effective demand of the buyer of the given goods;
- volume of demand;
- usefulness of the product and its consumer properties.

For a proposal, its size usually affects:

- quantity of goods offered by the seller on the market;
- costs of production and circulation in the sale of goods on the market;
- prices for resources or means of production.

In recent decades, an important role of pricing, especially in the international market, is played by related services provided by the manufacturer and supplier of any product to the importer or end consumer. These are unified terms of delivery: maintenance, warranty repairs, other specific services related to the promotion, sale, and use of goods. This aspect is especially important in modern conditions, in the period of globalization and digitalization of the economy, technological progress.

The development of science and technology has a significant impact on improving the quality characteristics of goods while affecting the level of world prices. The introduction of new technologies increases labor productivity, production efficiency, reduces labor costs. In the context of globalization and technology development, prices are rising for almost all product groups.

Pricing methods in international trade. The modern world market is characterized by the presence of a large number of different regional and sectoral markets for goods and services, price variability. In practice, the price of certain products in the same market can vary significantly. Therefore, to justify, determine and agree on the contract price, it is necessary to have a clear idea of the nature of the agreement, which dictates the nature of the price, and take into account the following factors:

- use of prices of separate export and import operations;
- prices in cash;
- prices formed in the framework of ordinary commercial agreements.

Information about prices in international markets is divided into several groups.

The **contract price** is the price agreed between the seller and the buyer during the negotiations, usually below the price of the supplier's offer. The contract price is valid for the entire period of the contract if it has not been reviewed or clarified during the sale of goods. Contract prices are not published anywhere because they are a trade secret.

Reference prices are the prices of the seller, which are published in specialized publications, as well as in periodicals and reference publications, in newspapers, magazines, and on the Internet. The range of goods included in the price lists mainly covers non-exchange goods and semi-finished products (oil and oil products, ferrous metals, fertilizers, etc.).

Exchange prices are the prices of goods traded on commodity exchanges. Exchange goods include mainly raw materials and semi-finished products. Prices for exchange goods reflect all changes in the world market.

Auction prices are the prices obtained as a result of the bidding. That is, these are real prices that reflect supply and demand in a given period. The auction type of trade is quite specific. At auctions, furs, purebred animals, art objects, etc. are usually sold.

Statistical foreign trade prices – prices published in various national and international statistical directories. Prices that appear in such publications are formed by dividing the value of exports or imports by the volume of purchased or delivered products. From the point of view of their practical application, they are interesting for understanding the general dynamics of foreign trade of a country, for statistical calculations, are used as a rough guide.

In the world use of foreign trade, there are a large number of different **discounts**. **Price discounts** – a method of setting the price taking into account the state of the market and the terms of the contract. According to experts, there are about 40 different types of discounts and allowances. The most common are:

- seller's discount, when the exporter provides a discount for the volume of a single purchase (batch) or the constancy of purchases in the bidding process, depending on the situation in a particular market. Can reach 20–30% to the original price;

- discount for the exclusive importer applied when the importer is the only supplier of goods to the country or region, he seeks the best conditions for the sale of this product helps the exporter to gain a foothold in the market of the country. The size of the discount reaches 10–15% of the original price;

- «discount» discount is provided in case the importer makes a prepayment, full or partial, for the delivered goods. As a rule, such a discount is provided in the case of direct bank transfer of money when issuing invoices;

- a bonus discount or a discount to a traditional partner is usually granted to an importer who has been working in the market with the same exporter for a long time;

- discounts for the purchase of off-season goods usually provided in the markets of agricultural products, clothing, footwear, etc.

- dealer discount, provided to wholesalers and retailers, agents, and intermediaries.

3.5. The essence of international settlements and their main forms

International settlements – is a system that provides the organization, regulation, and implementation of payments for monetary claims and obligations in the process of foreign economic activity, as well as between enterprises and citizens of different countries. Most payments are made in a non-cash way, by transferring funds from one account to another. At the same time, banks act not only as intermediaries between exporters and importers – they also act as creditors who finance foreign trade agreements, as well as act as guarantors.

In the modern international economy, there is an extensive system of methods, forms, and means of payment. In international practice, the following methods of payment are used: cash, advance, credit, combined (combines the three previous ones).

Urgent payment (immediate payment) involves payment for the goods not in cash (practically not used in international trade), but payment for the full value of the goods in the period from its readiness for export to the transfer to the buyer. urgent payment

can be made in full or in parts. Full cash payment involves payment of the full cost of the goods under one of the following conditions:

- upon receipt of notification of completion of loading of goods;
- when handing over to the importer all commodity documents;
- upon acceptance of the goods by the importer at the port of destination.

Accordingly, it can be stated that the first condition is the most favorable for the exporter, and the third for the importer.

Advance payment is a guarantee that the buyer will not refuse to perform the transaction. This method performs two functions:

- the form of crediting by the buyer to the seller;
- a means of ensuring the fulfillment of obligations under the contract.

Advance can be issued in cash and kind. When issuing an advance in the form of goods, the importer is expected to transfer to the exporter raw materials or components necessary for the manufacture of the final product. Instead, the cash advance involves the payment by the importer of the amounts agreed in the contract to the account of payments under the terms of the contract before shipment of goods, and sometimes before the start of the contract.

Advance payments are very often used, usually in the following cases: the seller is not sure about the buyer's solvency; the political or economic situation in the buyer's country is unstable; the supply of relatively expensive goods or equipment; deadlines for the fulfillment of obligations are very long. Advance payments may be made for the full value of the goods and in the form of a percentage of the contract. Usually, advance payments are 10–30% of the contract amount.

Credit payment involves making payments under the agreement after a certain time after delivery of the goods, which is carried out based on a commercial loan to the importer. Given the unstable political and economic situation in Ukraine, credit is used very rarely: foreign companies avoid selling goods to domestic companies and consumers on credit.

Most international payments are made through specialized financial institutions – banks and other credit and financial

institutions. When selecting a bank for international settlements, information on its business and financial relations with foreign partner banks should be taken into account: availability of Loro and Nostro accounts. Loro accounts are correspondent accounts of foreign banks in a domestic bank, Nostro accounts are correspondent accounts of a domestic bank in foreign banks.

Bank Transfer. The essence of this type of payment is to issue an order by the buyer to the servicing bank to transfer a certain amount to another country and pay it to the recipient. In general, a bank transfer is a kind of ordinary order from a commercial bank of the importer to pay a foreign partner in the relevant bank a specific amount of money on behalf of and at the expense of the importer, indicating how to reimburse the bank-payer. Settlements in the form of bank transfers in a world practice are carried out using payment orders.

Letter of credit form of international settlements. A **letter of credit** is an obligation of a bank to transfer money to the seller's account when providing the accompanying documents agreed with the buyer.

Letters of credit can be classified according to the following characteristics.

1. The degree of security:
 - revocable letter of credit;
 - irrevocable letter of credit;
 - confirmed;
 - unconfirmed.
2. According to the method of execution:
 - covering letter of credit, under which the issuing bank opens and simultaneously transfers currency;
 - unsecured letter of credit – a letter of credit that the bank opens, but does not transfer currency and gives only the obligation to pay the draft;
 - an ordinary letter of credit is opened for a specific person;
 - a transferable letter of credit allows the exporter to assign his rights under the letter of credit to a third party;
 - the revolving letter of credit is automatically renewed on the former conditions after use of the initial amount and receipt by the executing bank of compensation.

The letter of credit form payment is usually carried out in four stages.

1. The importer for a certain number of days before delivery of the goods or after receiving notice of the exporter's readiness to send the goods instructs his bank to open a letter of credit in the exporter's bank (or in another designated bank) for a certain amount and a specified period in favor of the exporter. In this order, the importer notifies the bank of the list of documents, presenting which the exporter can receive the specified amount.

2. The importer's bank opens a letter of credit in the exporter's bank (or in another designated bank), after which the exporter's bank notifies the exporter of its opening and, if necessary, confirms the letter of credit. If during the term of the letter of credit it is not used, then with the consent of the buyer or under the terms of the contract, the letter of credit may be extended for a certain period or revoked by the buyer.

3. The exporter, after shipment of the goods, submits to the bank that opened the letter of credit, documents on the supply of goods, the list of which is contained in the contract and receives on these documents the amount of payment due to him.

4. The exporter's bank shall send the accompanying documents to the importer's bank, which shall transfer them to the importer, which shall reimburse him the amount of the letter of credit.

The collection is a banking operation by which a bank on behalf of its client (exporter) receives the appropriate customer funds from the payer (importer) for goods shipped to the address of the importer and credits these funds to the account of the exporting customer, based on shipping documents.

Accordingly, the participants of the collection may be:

- an exporter who submits a collection order to his bank;
- the customer bank that received the customer for collection;
- collector bank, any bank, except for the customer's bank, which carries out the collection order;
- bearer bank, is a collector bank that presents documents to the payer.

Documents on which collection operations are carried out are divided into two groups:

- financial documents (bills of exchange, promissory notes, checks, payment receipts, other documents used to receive cash payments);

– commercial documents (invoices, shipping documents, specifications, certifications). In this regard, two types of collection are defined: pure and documentary.

The net collection is a collection in which only financial (payment) documents intended for receiving payments are collected, without accompanying them with commercial documents.

The documentary collection provides for sending together with payment documents transport documents. The types and number of copies of the collection are determined by the legislation of the exporting country.

A **check** is a written order from an account holder to his bank to pay the corresponding amount to the check holder in cash or by transfer to another bank account. Checks are not a type of money, they only replace them in payment documents. Therefore, they must be covered. Checks are issued only for the amounts that are in the current and other accounts of the bank's customers.

Checks have a clearly defined form and are written on special forms. Mandatory main elements of checks are the name «check»; check amount; a simple and unconditional order to pay the specified amount; the name of the payer (bank), where the checker has his current account; place of payment; date and place of the check; signature of the checker. The absence of at least one of these details makes the document invalid.

Depending on the conditions of transfer of a check from one person to another and the nature of its use, the following types of checks are distinguished:

- bearer checks;
- registered checks issued in favor of a specific person;
- order checks, which are issued in favor of a certain person or by his order, the transfer of the check to another person is carried out with the help of the transfer signature – endorsement.

A **promissory note** is a debt security that certifies an unconditional monetary obligation of the issuer to pay a certain amount of money to the holder of the promissory note (the recipient of the promissory note) upon maturity. The bill issuer (drawer), the payee (remitter), the payer (drawer – the one to whom the payer gives the order to pay) take part in calculations by bills. Simple and transferable (draft) bills are used in settlements for foreign economic transactions. The case of using a promissory note in its

registration involves two parties – the seller (the creditor) and the buyer (the debtor), ie the issuer and the recipient of the bill.

A promissory note (draft) is an unconditional order of the creditor (drawer) addressed to the debtor (drawee) to pay a certain amount to the drawer or a third party (remitter) within the specified period.

Acceptance of the promissory note is carried out by writing «accepted», or another equivalent word (for example, «agree»), or a simple signature of the payer, made on the front of the bill. The draft is a negotiable document and can be transferred by one bill recipient in favor of another transfer inscription – endorsement. The inscription is made on the reverse side of the bill or an additional sheet and is signed by the endorser, ie the person to whom the transfer entry was made.

3.6. Characteristics of international commercial credit, its main forms and types

One of the most important categories of the international economy is international credit. **International credit** is a type of economic relations that occur between states, international companies, foreign commercial banks, and enterprises regarding the redistribution of value based on repayment, urgency, and payment. The *subjects of international* credit are private firms, commercial banks, governments, and their central banks, regional international development banks, international financial institutions.

According to reseachers, there are domestic, foreign, and mixed lending and financing of foreign trade. They are closely linked and serve all stages of the movement of goods from exporter to importer, including the production of goods, the period of its transportation and storage, as well as the use of goods by the importer in the process of production and consumption. The closer the product is to sale, the more favorable the terms of international credit.

International loans by terms are divided into the following types:

- short-term – up to 1 year;
- medium-term – from 1 to 5 years;
- long-term – more than 5 years.

The main types of commercial credit are branded credit; promissory note loan; accounting credit; credit on an open account; factoring.

Branded credit – a traditional form of export credit, in which the exporter provides a loan to a foreign buyer (importer) in the form of deferred payment. A kind of branded loan is an advance of the buyer (importer).

A **promissory note loan** is issued through the issuance of a bill of exchange to the importer, who accepts it after receiving the shipping and payment documents. The term of a promissory note loan depends on the type of goods. The supply of machinery and equipment is mostly credited for 3-7 years. In the case of exports of raw materials and materials provide short-term promissory note loans.

An **accounting loan** is also associated with a promissory note. Promissory note accounting – purchase of a promissory note by a bank before the due date for payment; the purchase is accompanied by an endorsement of the holder of the bill, as a result of which the bill, and with it the right to demand payment are completely transferred from the issuer to the bank. The bank records the bill for a fee. The fee charged by the bank for the advance of money when discounting a promissory note is called the discount rate. The discount rate applied by the central bank is usually lower than the level of private discount rates.

Open account credit is provided in settlements between permanent counterparties, especially for multiple deliveries of homogeneous goods. The exporter attributes the value of the shipped products to the debit of the account opened by him to a foreign buyer, who repays his debt within the time specified by the counterparty.

Factoring – is a type of financial services provided by commercial banks, their subsidiary factor firms to small and medium-sized firms through the redemption of payment claims. These are trade commission and intermediary services of the bank, a specific type of short-term export crediting.

Forfeiting – is a form of export credit by a bank or financial company through their purchase without turning to the seller of promissory notes and other debt claims on foreign trade transactions. This is a form of transforming a commercial loan into a

bank. It is used for export credit, mainly in the supply of machinery, equipment for significant amounts with long installments (up to 5–7 years).

Subject to collateral, loans are blank and secured. The collateral is usually goods, inventory and other commercial documents, securities, promissory notes, real estate, and valuables. Pledge of goods for a loan is carried out in three forms:

- solid collateral (a certain mass of goods is given as collateral in favor of the bank);

- pledge of goods in circulation (taking into account the balance of goods of the corresponding range for a certain amount);

- pledge of goods in processing (from the pledged goods it is possible to make products, without transferring them as a pledge to the bank).

The pledge is a means of securing obligations under the loan agreement, so the creditor has the right to receive compensation in the event of default by the debtor, the amount of which is equal to the value of the pledge. A blank loan is issued to the debtor under his obligation to repay the loan in due time. As a rule, the document is a promissory note with one signature of the debtor. Types of bank loans are overdrafts and overdrafts.

A mixed type of international credit is often practiced, for example, the usual forms of export credit are combined with the provision of assistance. A new form of lending to developing countries is the so-called joint financing of large projects by several credit institutions, mainly in the fields of infrastructure. The initiators of co-financing are international financial institutions, which involve private commercial banks in these operations.

Questions for self-control

1. Define the concept of «foreign investment».
2. What is the difference between foreign direct investment and portfolio investment?
3. Identify the main factors influencing decision-making on foreign direct investment?
4. Explain the nature and features of international settlements.
5. Identify the main differences between a letter of credit and collection forms of payment?

6. List the cases in which the subjects of foreign economic activity should choose the advance payment method?
7. What are the forms of financing the FEA of the enterprise?
8. Describe the procedure for drawing up a lease agreement?
9. Describe the main risks in the implementation of international settlements.
10. Name the common and distinctive features of factoring and forfeiting.

Topic 4

CUSTOMS REGULATION FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

1. The concept of customs regulation, the essence of the customs tax.
2. Characteristics of the main types of duties.
3. Structure and functions of the state customs service, customs clearance, and control.

4.1. The concept of customs regulation, the essence of the customs tax

Customs regulation is a state influence on foreign economic policy by establishing customs duties and other taxes levied when crossing the customs border of Ukraine. Also, customs regulation directly concerns the procedures of customs control, the organization of the activities of customs control bodies of Ukraine. According to the Constitution of Ukraine, central executive bodies have the exclusive right to carry out customs regulation of foreign economic activity throughout the territory, except for free trade zones, as customs regulation is carried out not only by Ukrainian legislation but also international treaties, which usually provide for a special legal regime.

Customs regulation is somewhat similar to state customs. However, customs is considered a slightly broader concept compared to customs regulation. **State customs include:**

- establishment of rules and conditions for the movement of goods across the customs border of the state;
- customs control and customs clearance of goods;
- use of means of tariff and non-tariff regulation of foreign economic activity.

Also in the process of analysis of customs regulation should consider the concept of customs control. All goods, including non-commercial vehicles moving across the customs border of the state, are subject to the customs control procedure. **Customs control** involves several measures used by customs authorities to ensure compliance with customs legislation.

The definition of the functions of the duty in the domestic scientific literature is somewhat debatable. The main contradictions are caused by the contradiction of the economic essence of the custom duty. Because the custom duty is a fiscal instrument that ensures the filling of the revenue side of the budget. From another point of view, the custom duty can be considered as a means of implementing the foreign economic policy of the state and as an important component of economic regulation. Many researchers consider the custom duty as a tool to stimulate macroeconomic processes in the country. The main difference is that the main objectives of the introduction of custom duty depend on the objectives of state and foreign economic policy. Accordingly, each country decides in its way for which purpose customs regulation is carried out. Consider the main functions that perform duties:

1. **Fiscal** – ensuring the filling of the revenue side of the budget.
2. **Political** – regulation of relations at the international level and influence on other states.
3. **Protective** – support of certain sectors of the economy, ie promoting the structural transformation of the economy.
4. **Incentive** – ensuring an optimal balance of payments.
5. **Regulatory** – the formation of a rational structure of imports and exports.

All goods and vehicles moving across the customs border of Ukraine must be placed under the appropriate customs regime.

The **customs regime** is a set of special legal norms that determine the status of goods and the possibility of their use. Today, one of the 14 customs regimes can be introduced for goods crossing the customs border of Ukraine, namely:

1) **import** – customs regime, according to which foreign goods after payment of all customs duties and the implementation of all appropriate customs formalities are released for free circulation in the customs territory of Ukraine;

2) **re-import** – customs regime, according to which goods that have been exported or processed for export outside the customs territory of Ukraine, are allowed for free circulation in the customs territory of Ukraine with exemption from customs duties and other tax payments;

3) **export** – customs regime, according to which Ukrainian goods are exported outside the customs territory of the state for free circulation outside it without obligations to re-import them;

4) **re-export** – customs regime, according to which goods that were previously imported into the customs territory of Ukraine or into the territory of a free customs zone, are exported outside the customs territory of Ukraine without payment of export duty;

5) **transit** – customs regime, which provides for the free movement through the customs territory of goods or vehicles without any use of these goods, without payment of customs duties and without the application of non-tariff regulation measures;

6) **temporary import** – customs regime, according to which goods and vehicles are imported for specific purposes into the customs territory of the state for which full or partial exemption from customs duties is provided, as they are subject to re-export before the deadline without any changes, except depreciation;

7) **temporary export** – customs regime, according to which Ukrainian goods or vehicles are exported outside the customs territory of the state with full exemption from customs duties, as they are subject to re-import until the end of the prescribed period without any changes, except for depreciation;

8) **customs warehouse** – customs regime, according to which foreign or Ukrainian goods are stored under customs control for a certain, pre-determined period of time;

9) **free customs zone** – a customs regime according to which foreign goods are imported into the territory of a free customs zone and exported from this territory outside the customs territory of the state with exemption from customs duties, and domestic goods are imported into a free customs zone with customs duties. ;

10) **duty-free trade** – customs regime, according to which goods not intended for free circulation in the customs territory of Ukraine are located and sold for export outside the customs territory of Ukraine under customs control at checkpoints (checkpoints) across the state border of Ukraine open to international traffic, and on air, water or railway commercial vehicles operating international flights, with conditional exemption from customs duties;

11) **processing in the customs territory** – the customs regime, according to which foreign goods are processed in the manner prescribed by law, without the application of customs regulation measures, provided that they will be further re-exported;

12) **processing outside the customs territory** – the customs regime according to which Ukrainian goods are processed

in the manner prescribed by law outside the customs territory of the state without the application of customs regulations, provided that they are returned to the customs territory of the state in import mode;

13) **destruction** – customs regime, according to which foreign goods are destroyed or brought to a state that excludes the possibility of their use, with conditional full exemption from customs duties imposed on imports of these goods, and without the application of non-tariff measures;

14) **refusal in favor of the state** – a customs regime under which the owner renounces goods in favor of the state without any conditions in his favor.

According to the current legislation, the declarant independently chooses the customs regime in which he wishes to place the goods. Placement of goods in the customs regime is carried out by declaring and performing all customs procedures. The customs regime in which the goods are placed may be changed to another, chosen by the declarant, subject to compliance with measures of tariff and non-tariff regulation of foreign economic activity.

4.2. Characteristics of the main types of custom duties

Customs duty is a special type of tax levied by customs authorities when moving goods across the customs border of the state.

Custom duties classification types can be done according to the following criteria:

1. By the complexity of the installation:

- simple with a fixed rate for goods regardless of the country of origin;
- difficult to set two or more rates for each product depending on the country of origin.

2. By the object of accrual:

- export;
- imported;
- transit.

3. By the method of accrual:

- ad valorem – accrued as a percentage of customs value;
- specific – accrued in monetary units per unit volume of goods (for example, UAH 100 per ton);

– combined – a combination of ad valorem and specific method of duty calculation (for example, 10% of the customs value, but not less than UAH 100 per ton).

4. By the nature of actions:

– seasonal;
– anti-dumping – are used when importing goods at understated (dumping) prices;
– compensatory – are used to establish the fact of receiving subsidies by the company in the country of export, which led to a decrease in the price of goods.

5. By origin:

– autonomous – are installed unilaterally;
– conventional – are established by agreement or agreement with the partner country.

6. By size:

– maximum – set for goods originating in countries with which there are no trade agreements;
– minimum – set for goods originating in countries with the most-favored-nation treatment;
– preferential – set for goods originating from countries with which preferential are concluded.

7. By type of rates:

– constant – do not change during the established period;
– variables – vary depending on the dynamics of world prices and other circumstances.

8. Using accrual:

– nominal – rates specified in the tariff;
– effective – rates that take into account the duty that was imposed on imported components (components, raw materials, etc.).

Determination of customs value.

The **customs value** is the value of goods formed at the time of crossing the customs border of the state. It is used as a basis for the accrual of customs duties.

All methods of estimating the customs value of imported goods are based on the transaction price, which is paid for the goods and takes into account the additional costs of the buyer, commission and brokerage costs, costs of packaging, transportation, insurance. the law prohibits the use of the price of the domestic market as the base price.

Establishment of the customs value of goods imported into Ukraine by the customs regime of import is carried out by various methods, namely:

- 1) basic – at the contract price;
- 2) secondary:
 - a) at the contract price for identical goods;
 - b) at the contract price for similar (similar) goods;
 - c) based on deduction of value;
 - d) based on value-added (calculated value);
 - e) reserve.

The main method of determining the customs value of goods is the method of establishing the customs value at the contract price. All the following methods of determining the customs value are used if the customs value of goods can not be determined by applying the previous method, as provided by the Customs Code of Ukraine. The application of secondary methods of determining the customs value is carried out after consultation between the customs authority and the declarant.

Establishment of customs value at the price of the contract. The basis of this method is the «transaction price». The transaction price means the price paid or payable on the export of goods to the country of importation.

In this case, the customs value is calculated by the following formula:

$$IV = LC + AD + LIP + PP,$$

where *IV* – invoice value; *LC* – costs of loading and unloading; *AD* – additional costs incurred by the buyer; *LIP* – license and other payments for the use of intellectual property; *PP* – part of the profits from any subsequent resale or use of goods in the state.

Establishment of customs value at the contract price for identical goods. Used in situations where it is impossible to apply the previous methods of determining the customs value, namely:

- a) the imported goods are not the subject of sale;
- b) the sale of goods is subject to a restriction on the use of the goods;
- c) there is no information to calculate the relevant price adjustments.

The content of this method is that the customs value of goods is determined by using the transaction price for identical goods

as a starting point for its calculation if their customs value was determined by the previous method and approved by the customs authorities.

Establishment of customs value at the contract price for similar goods. Used in cases where the customs value of goods can not be determined by previous methods. The customs value is set by the body of revenues and fees by analogy with the cost of transactions with similar (similar) goods. A prerequisite is the time of export of similar goods, which must coincide with the time of export of these goods or be as close as possible to it. Similar means goods that are not necessarily the same, they must have similar characteristics and consist of similar components, which ensures that they perform the same functions compared to the goods being valued.

Establishment of customs value based on deduction of value. In determining the customs value of goods by this method is based on the unit price of goods at which identical or similar goods are sold in the customs territory of the state at the same time or at a time close to the date of import of the goods, subject to the following components:

- 1) expenses for the payment of commissions, which are usually paid or payable, or ordinary trade surcharges;
- 2) ordinary costs for loading, unloading, transportation, insurance, and other costs;
- 3) the amount of taxes payable in the importing country.

Establishment of customs value based on value-added. To determine the customs value of goods based on value-added, the basis for calculating the customs value is the information provided by the manufacturer or on his behalf about their value, which should consist of the amounts:

- 1) the cost of materials and costs incurred by the manufacturer in the production of the goods being valued;
- 2) the amount of profit and general expenses.

Establishment of customs value by the reserve method. It is done using methods that do not contradict the law and are compatible with the relevant principles and provisions of the WTO.

In case of crossing the customs border and in case of customs clearance of goods, the excise tax is levied. Excise tax is an indirect tax, usually on luxury goods, tobacco, and alcohol, which is included in the price of such goods. The amounts of excise

tax on goods imported into the customs territory of the state are determined by taxpayers independently, based on the objects of taxation, the tax base, and the rates of this tax.

Also, when crossing the customs border, a value-added tax is levied. Value-added tax rates are set at the following rates:

- basic rate – 20%;
- 0%;
- 7 percent for medicines authorized for production and use in Ukraine and entered in the State Register of Medicines.

4.3. Structure and functions of the state customs service, customs clearance, and control

The functioning of the **State Customs Service of Ukraine** is based on the Constitution of Ukraine, the Customs Code of Ukraine, and other laws of Ukraine. According to the current legislation in Ukraine, there is a specially authorized central executive body in the customs field – the State Customs Service. This service directs, coordinates, and controls the activities of customs authorities, specialized customs agencies, and organizations for the implementation of Ukrainian legislation on customs matters. Specialized customs institutions and organizations are subordinated to the State Customs Service of Ukraine.

Regional customs is a customs authority that operates in the territory of the region assigned to it within its competence and provides comprehensive control over compliance with the legislation of Ukraine. The regional customs manages and coordinates the activities of its subordinate customs and specialized customs institutions and organizations.

Customs is a customs authority that ensures the implementation of the legislation of Ukraine in the field of customs, collection of duties and customs payments, the performance of other tasks within its competence.

A customs post is a structural subdivision of a regional customs office that directly carries out customs control and clearance of goods crossing the customs border of the state.

The main tasks of the customs post include:

- implementation of customs, control over compliance with legislation in the customs field;

- use of tariff and non-tariff regulation measures;
- introduction of measures to protect the interests of consumers of goods, preventing the release for the free circulation of substandard goods;
- creation of favorable conditions for strengthening the movement of goods, increasing passenger traffic with partner countries;
- exercising control over the movement of currency and cultural values;
- fight against smuggling and violation of customs rules.

Border crossings are a specially designated area at road and railway stations, sea and river ports, airports, where customs and other types of control are carried out and cross-border is carried out. There is also a common checkpoint – a checkpoint created based on an international agreement, which carries out joint customs control by the customs authorities of the two countries.

Customs guards are special units of customs authorities designed to combat violations of customs regulations, protection of territories, buildings, structures, and premises of customs authorities, protection and maintenance of goods and vehicles, ensuring the protection of customs control zones.

Customs control and customs clearance are carried out directly by:

- 1) verification of documents and information provided to customs authorities during the movement of goods;
- 2) customs inspection;
- 3) accounting for goods, vehicles moving across the customs border of Ukraine;
- 4) oral examination of citizens and officials of enterprises;
- 5) inspection of territories and premises of temporary storage warehouses, customs warehouses, free customs zones, duty-free shops, and other places where goods, commercial vehicles are located;
- 6) conducting documentary inspections on compliance with the requirements of the legislation of Ukraine in the field of customs;
- 7) sending inquiries to other state bodies, institutions, and organizations, authorized bodies of foreign states to establish the authenticity of documents submitted to the body of revenues and fees.

It should be noted that the customs clearance of goods involves a declaration procedure. That is, the communication of accurate information about goods and vehicles, the purpose of their movement across the customs border of the state, as well as information necessary for customs control.

Customs documents and the order of their registration.

The following types of documents are presented by the subjects of foreign economic activity for customs control and customs clearance:

- foreign trade (purchase order, manufacturing instructions, invoicing table, etc.);
- commercial (foreign trade contract, invoice, packing list, quality certificate, etc.);
- settlement (payment orders, cash orders, promissory note, written commitment, written confirmation of the bank on the payment of collateral, letter of guarantee, insurance policy, etc.);
- transport (consignment notes; Carnet TIR; certificate of admission of the vehicle for transportation);
- insurance (insurance policy, insurance certificate, insurance letter).

Questions for self-control

1. Who is responsible for the implementation of customs and tariff regulation in Ukraine?
2. What customs authorities of Ukraine do you know?
3. How to determine the goods subject to customs duties and determine the amount of customs duties?
4. Describe the main types of duties?
5. What is the customs value of goods and how should it be calculated?
6. Classification of duties by method of accrual?
7. Explain the concept of customs regime?
8. List and briefly describe the types of customs regimes?
9. Describe the procedure for customs control?
10. What forms of customs control exist in Ukraine?

Topic 5

CURRENCY REGULATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

- 5.1. The essence of currency regulation.
- 5.2. The concept of currency values and currency transactions.
- 5.3. Levels of currency regulation.
- 5.4. Organization of trade in foreign currency in Ukraine and the specifics of settlements for export-import transactions.

5.1. The essence of currency regulation

Any state regulates economic processes in its territory. These measures also include measures taken by central banks in the field of monetary and monetary relations to influence the money supply, exchange rates, and purchasing power of money, which generally forms a certain *monetary policy* of the state.

Instead, currency regulation is a form of implementing the monetary policy of the state. **Currency regulation** is a special legal regime for the implementation of currency relations, which provides a set of measures taken by the relevant state bodies within its competence and aimed at organizing the effective functioning of the foreign exchange market in the country and determining the procedure for foreign exchange transactions. The main goals and principles of the currency regulation system are shown in Fig. 1.

To implement currency regulation, certain state bodies and institutions are endowed with appropriate powers. Such bodies in Ukraine include the **National Bank of Ukraine** (NBU) and the **Cabinet of Ministers of Ukraine** (CMU).

According to the Law of Ukraine «On the National Bank of Ukraine», the National Bank of Ukraine functions as an authorized state institution to supervise compliance with the legislation of Ukraine in the field of currency regulation and exercise currency control. According to this law, **the powers of the NBU include:**

- implementation of monetary policy based on the basic principles of state economic policy of Ukraine;

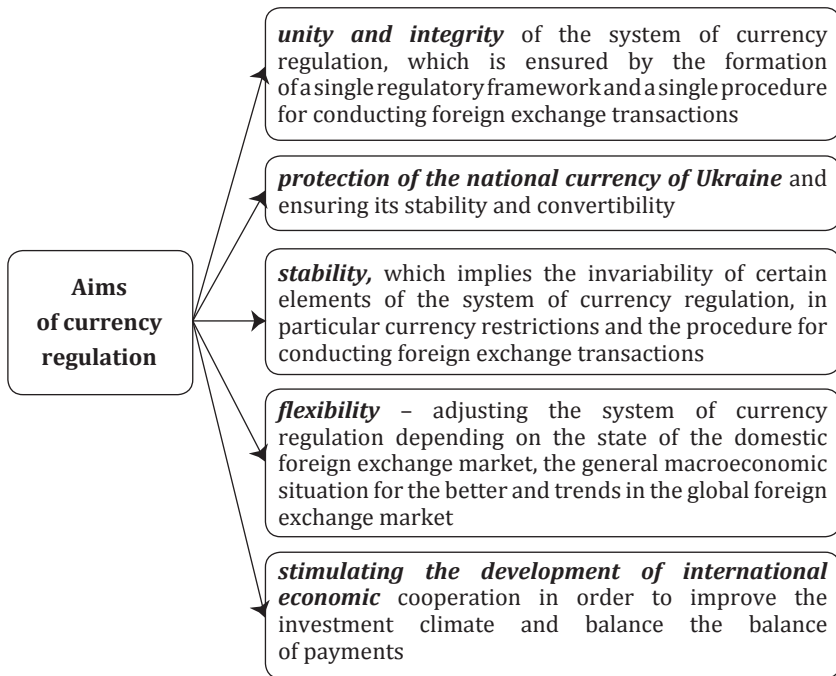


Fig. 1. Principles of organization of the currency regulation system

- drawing up, together with the Cabinet of Ministers, the balance of payments of Ukraine;
- control over compliance with the level of Ukraine’s external public debt;
- adoption of relevant regulations on transactions in the foreign exchange market of Ukraine;
- establishing ways to determine and use exchange rates;
- establishment of uniform forms of accounting, reporting, and documentation on foreign exchange transactions, the procedure for control over their reliability and timely submission;
- publication of bank reports on own operations and operations of authorized banks, etc.

There are several principles of currency regulation:

- **unity and integrity** of the system of currency regulation, which is based on the use of a single regulatory framework and a single procedure for conducting foreign exchange transactions;

- protection of the national currency of Ukraine, promotion of its stability and convertibility;
- stability, which implies the invariability of certain elements of the system of currency regulation, especially currency restrictions and the procedure for conducting foreign exchange transactions;
- flexibility, which provides for the adjustment of the currency regulation system depending on the state of the domestic foreign exchange market, the general state of the state economy, and trends in the world foreign exchange market;
- Stimulating the development of international economic cooperation includes measures to improve the investment climate and balance the balance of payments.

The powers of the Cabinet of Ministers in the field of currency regulation are as follows:

- determination of the limit of Ukraine’s external public debt;
- participation in the formation of the balance of payments of Ukraine;
- ensuring the implementation of the budget and tax policy of Ukraine about the movement of currency values;
- formation and management of gold and foreign exchange reserves of the country.

The methods of state currency regulation include:

- **credit restriction** (reduction of bank lending and money supply),
- **credit expansion** (intensive expansion of credit operations);
- **currency intervention** (one-time targeted increase in the volume of currency in the foreign exchange market to affect the exchange rate).

It is also possible to distinguish traditional methods of regulation: devaluation (depreciation of the national currency against foreign currencies) and revaluation (an increase of the national currency against foreign currencies).

In the practice of currency regulation, there are often methods of direct state intervention in the mechanism of formation of exchange rates, called **currency restrictions**. They should be considered as a system of government measures aimed at changing the order of foreign exchange transactions.

Ukraine has several currency restrictions on:

- licensing of foreign exchange transactions;

- purchase of foreign currency on the interbank foreign exchange market;
- use of foreign currency as a means of payment on the territory of Ukraine;
- mandatory sale of part of the proceeds in foreign currency;
- establishing the procedure for settlements in foreign currency;
- opening of foreign currency accounts by residents outside Ukraine;
- opening accounts in national currency by non-residents in Ukraine;
- movement of cash currency across the customs border of Ukraine.

Forms of currency restrictions include a **currency blockade** – the termination or restriction of monetary and financial relations with the country, which may include the freezing in banks of government currency values and the currency of individuals to exert a certain economic and political pressure. There is a **unilateral blockade** – one country blocks another, and a **multilateral blockade** – is carried out by several states about a particular country, sometimes such a blockade is carried out through the International Monetary Fund, the World Bank, and other financial organizations.

The process of currency regulation analysis should consider the concept of **currency control** – a set of measures carried out by specially authorized government agencies and other entities to ensure compliance by foreign exchange market participants with Ukrainian legislation in this area of the currency relations implementation.

The main areas of currency control are:

- checking the availability of licenses for foreign exchange transactions;
- verification of compliance with the procedure for registration by the National Bank of Ukraine of agreements that provide for the fulfillment by residents of debt obligations to non-residents on loans and borrowings in foreign currency;
- verification of the legality of opening and using bank accounts by residents outside Ukraine;

- compliance by residents with the requirements for the procedure and terms of declaring currency values and other property located outside Ukraine;
- obligations on mandatory sale of income in foreign currency for the benefit of resident legal entities;
- verification of compliance with currency legislation when moving currency values across the customs border of Ukraine;
- timeliness and completeness of submission of foreign exchange transactions established by the NBU.

Currency control performs several important **functions**: ensures compliance with the law in the process of foreign exchange transactions; prevents offenses in the currency area; detects violations of currency legislation and contains appropriate measures on legal liability.

Entities directly exercising currency control can be divided into two groups.

The first group includes currency control entities, the main of which is the NBU. The NBU monitors compliance with the rules of foreign exchange transactions on the territory of Ukraine and monitors the performance of commercial banks' functions of foreign exchange control. The subjects of currency control also include the State Fiscal Service of Ukraine, which establishes the work of tax inspections in the field of control over compliance with the legislation on foreign exchange transactions, as well as monitors compliance with the rules of movement of currency values across the customs border of Ukraine.

The second group of entities that control the procedure for conducting foreign exchange transactions includes foreign exchange control agents, whose competence is limited to the implementation of control over compliance with foreign exchange legislation by residents and non-residents. Currency control entities also include commercial banks and other financial institutions that have received a license from the National Bank of Ukraine to conduct foreign exchange transactions.

5.2. The concept of currency values and currency transactions

Currency is the official money used to measure the value of a commodity. The concept of «currency» is used in various aspects:

- national currency – the currency of the country (in Ukraine – the hryvnia, in the US – the US dollar, in Israel – the Israeli shekel, etc.);
- foreign currency – is the currency of foreign countries;
- the currency of a group of countries – for example, the EU currency – the euro.

Currency is classified on various grounds. Depending on the mode of use – convertible and non-convertible, on the scope and purposes of use – payment currency, price currency, transaction currency, clearing currency, promissory note currency.

A **free convertible currency** is a currency that can be freely and unrestrictedly exchanged for other foreign currencies. **Partial convertible** currency is a currency that has certain restrictions on free exchange for residents. A **non-convertible currency** is a national currency that is not exchanged for other foreign currencies and is in circulation only within one country.

Currency quotes are the setting of the exchange rate. Direct (ratio of national currency equivalent to foreign currency) and indirect quotations (ratio of foreign currency equivalent to national currency) are used.

The **exchange rate** is the value of the currency of one country, expressed in the currency of another country or international means of payment. The exchange rate is an objective economic indicator that reflects the trends of the economic development of a country.

There are certain **functions** of the **exchange rate**:

- overcoming national currency restrictions;
- the local value of the currency becomes international;
- acts as a means of internationalization of monetary relations;
- contributes to the formation of a holistic world system of money.

There are also **types of exchange rates**:

- the **fixed** exchange rate – fixed at the state level fixed proportions of exchange of national currency for foreign and vice versa;

- **flexible** exchange rate – the rate set in the foreign exchange market depending on supply and demand;
- **mixed** – is a kind of combination of flexible and state-controlled exchange rate.

Seller and buyer rates are set for each currency. The **buyer's rate** is the rate at which a resident bank buys foreign currency for national currency. The **seller's rate** is the rate at which he sells foreign currency for national. Cash transactions with foreign currency are carried out by setting a **cross-rate** (the ratio between two foreign currencies, which is determined based on the exchange rate of these currencies against a third currency).

Currency markets, depending on the form of organization are divided into exchanges and over-the-counter.

Currency markets are markets that operate in the form of currency exchanges. Currency exchange is a non-profit enterprise, whose main function is to organize trade in currency and values. Most foreign exchange transactions are carried out on the **over-the-counter or interbank currency market**.

It should be noted that a necessary condition for the functioning of banks in the foreign currency market of Ukraine is to obtain a license from the NBU for the right to engage in the relevant activity.

General licenses are a type of licenses issued by the NBU to commercial banks for the entire period of the currency regulation regime for foreign exchange transactions, namely opening and maintaining customer accounts in national and foreign currencies, attracting and placing foreign currency, foreign exchange trading, non-trading transactions with currency values, etc.

Individual licenses are a type of license issued by the NBU to residents and non-residents to conduct a one-time foreign exchange transaction for a limited period. Such operations may include, in particular, the transfer of foreign currency, the provision of loans in foreign currency, the placement of currency values abroad, investment, and so on.

Purchase and exchange of foreign currency in the framework of settlements with non-residents for goods delivered to Ukraine are carried out in the presence of information in the registers of customs declarations on import and release for free circulation in the customs territory of Ukraine of goods under the relevant foreign trade agreement. The amount of foreign currency purchased

may not exceed the amount of certified actual liabilities of the resident. The resident is obliged to use the entire amount of currency no later than ten working days after the day of its crediting to his current account for the needs specified in the application for the purchase of foreign currency.

5.3. Levels of currency regulation

Currency regulation is carried out at two levels: global and national. The modern mechanism of currency regulation is based on the Jamaican floating exchange rate agreement and the principle of polycentrism in the structure of the monetary system.

The **International Monetary Fund (IMF)** was established to perform regulatory functions at the global level. In its activities, it is guided by the statute and jointly adopted by member states by resolutions and treaties. The IMF analyzes each country's fulfillment of common exchange rate commitments.

Three basic principles for the countries participating in the Fund:

1. Each country should not allow such manipulation of exchange rates that would allow it to gain an unfair competitive advantage over other countries.

2. Each country is obliged to carry out currency regulation aimed at preventing the destructive effects caused by short-term fluctuations in exchange rates.

3. The regulatory policy shall take into account the interests of other members of the Fund, including the interests of the countries in whose currencies the intervention is carried out.

The IMF actively influences member countries through stabilization programs and a mutual consultation mechanism. If the country refuses to comply with the IMF's recommendations, it faces the closure of access to the world capital market. In 1992, Ukraine joined the IMF and at the same time became part of the World Bank. This allowed our country to gain ample opportunities for economic restructuring, stabilization of the national currency and provided opportunities for foreign investment.

At the national level, the mechanism of currency regulation is formed by the institutional structure of the state and is based on state legislation. ***The main purpose of currency regulation***

and control at the national level is to achieve the stabilization of exchange rates to create optimal conditions for foreign economic activity, ensuring stable economic growth, curbing inflation, balancing the balance of payments.

According to the current legislation in Ukraine, the following **restrictions** apply to foreign exchange transactions:

- regulation of transfers and payments abroad, the export of capital, gold, banknotes, and securities, repatriation of profits;
- restrictions on the free purchase and sale of currency;
- foreign exchange transactions in the central or specially authorized banks;
- control over the creation and liquidation of holdings (funds held in accounts with foreign banks) in the country;
- control over investments of non-residents in the economy of the country and residents in the economy of other countries;
- declaration, prior permission, control, or prohibition of certain types of foreign exchange transactions.

Also note that according to the law, the only legal tender in Ukraine is the national currency – the hryvnia. The procedure for import, export, and transfer of currency is determined by the National Bank of Ukraine.

In Ukraine, direct quotations are used. The official exchange rate of hryvnia to foreign currencies is set by the NBU:

- daily – for freely convertible currencies;
- once a month for other currencies.

5.4. Organization of trade in foreign currency in Ukraine and the specifics of settlements for export-import transactions

The currency exchange in Ukraine was organized in 1992 as a structural unit of the NBU to organize transactions for the purchase and sale of foreign currency. After the NBU resolution «On the Ukrainian Interbank Currency Exchange», it was reorganized. Accordingly, the Ukrainian Interbank Currency Exchange (UICE) was established.

The main **functions of the currency exchange** include the organization of trading and concluding agreements of purchase and sale of foreign currency between members of the exchange,

quoting the current market rate of hryvnia, determining current exchange rates against the hryvnia, organizing NBU operations to regulate the national currency, settlements in foreign currency by the agreements concluded on the exchange.

Only banks, financial institutions, and specialized brokerage organizations that have a license of the NBU to conduct foreign exchange transactions for at least one year can become members of the currency exchange. Exchange members pay annual entrance fees and replenish the insurance fund of the exchange. To become a member of the exchange, you need to have the recommendation of the two founders and provide all the necessary documents, including the audited annual financial report. To become a member of the exchange, commercial banks are obliged to comply with the requirements for the minimum number of their customers in need of foreign exchange services, the number of balances on foreign currency accounts, etc.

The trading mechanism on the Ukrainian Interbank Currency Exchange is regulated by legally established rules. The organization and conduct of trading, as well as the determination of current exchange rates, is carried out by an authorized employee of the exchange, called the exchange broker. Exchange members enter into transactions on the exchange on their behalf and at their own expense or the expense of clients and on their behalf. It should also be noted that the members of the currency exchange are obliged to fulfill their obligations promptly by the agreements concluded at the exchange trading, as well as to provide all necessary information regarding their activities at the request of the exchange management.

Exchange trades are held in the form of an auction. Bidding starts from the initial rate, which is set at the level of the previous bidding. Orders to buy currency from demand, respectively, orders to sell from the supply. If the supply of currency exceeds demand, the exchange rate decreases, if demand exceeds supply, the exchange rate is raised.

The exchange rate of foreign currency, which is set at the time of **fixing** (when a balance is reached between the volume of bids for the purchase and sale of currency), becomes the only rate of transactions and settlements on transactions at these auctions. To stabilize the hryvnia exchange rate, the NBU may carry out foreign

exchange interventions, ie offer a significant amount of currency for sale or buy it from bidders.

The official exchange rate of hryvnia to the dollar is determined daily by the results of trading on the currency exchange. Payments based on the results of the bidding are made by the Clearing House (CD). The authorized representative of the Clearing House shall be at the auction from the moment of submitting preliminary bids until the end of the last trading session.

Questions for self-control

1. List the main tasks and main elements of the foreign exchange market?
2. Describe what belongs to the currency values?
3. Describe the factors influencing supply and demand in the foreign exchange market?
4. What functions does the NBU perform in the field of currency regulation?
5. Name the levels of currency regulation?
6. Who carries out currency regulation at the international level?
7. Define the main objectives of currency regulation at the national level?
8. Name the types of restrictions on foreign exchange transactions in Ukraine?
9. Explain the concept of «convertibility» of currency?
10. Name the functions and types of exchange rates?

Topic 6

TAXATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

- 6.1. FEA taxation system in Ukraine and its basic principles.
- 6.2. The procedure for VAT refund in export transactions.
- 6.3. Offshore, onshore jurisdictions and features of the offshore banking sector.

6.1. FEA taxation system in Ukraine and its basic principles

The Law of Ukraine «On Foreign Economic Activity» sets out the basic *principles of enterprise's foreign economic activity taxation*. According to this law, the enterprise's foreign economic activity taxation is based on the following principles:

- all taxes and preferential regimes for subjects of foreign economic activity of Ukraine are independently established and canceled by the authorized bodies;
- the procedure for setting taxes is enshrined in law and provides for submission to the Cabinet of Ministers and approved by the Verkhovna Rada of Ukraine;
- tax rates are set taking into account the need to ensure self-sufficiency and self-sufficiency of foreign trade entities, and to form a positive value of the balance of payments of Ukraine;
- other public authorities in Ukraine are prohibited from setting tax rates, this is the exclusive competence of the Verkhovna Rada;
- tax rates are equal for all enterprises engaged in foreign economic activity and vary depending on the type and quantity of goods;
- stimulating the export of finished products, not raw materials.

Also, the foreign economic activity taxation legislation consists of the laws «On corporate income tax» and «On value-added tax». If the international agreement establishes other norms than the

domestic legislation, the norms of the international agreement are applied. However, if agreements are concluded with non-residents, it is prohibited to include tax clauses in the contract, according to which enterprises that pay income assume obligations to pay income taxes to non-residents.

It is important to consider the features of different types of foreign economic activity taxation. Export income tax is levied according to the general method and has no specific features. That is, gross income from the sale of exports arises on the date of the transaction.

The procedure for calculating gross income and pre-tax profit received from the implementation of foreign economic activity is also enshrined in law. Gross income is defined as the amount of income in foreign currency converted into hryvnia at the official exchange rate of the NBU on the date of the foreign trade transaction.

The accrual of VAT on export transactions has several features. First of all, in the case of the sale of goods exported by the company outside the customs territory of Ukraine, the value-added tax is calculated at a zero rate, is export transactions are subject to a zero VAT rate. However, it is prohibited to apply a zero rate to export transactions if such transactions have been exempt from taxation in the customs territory of Ukraine by the Law of Ukraine «On Value Added Tax». Import transactions on the territory of Ukraine are subject to VAT at the usual rate of 20%.

The company's expenses in foreign currency intended for the purchase of goods are included in gross expenses, and their amount is determined by the amount of the book value of a foreign currency at the NBU exchange rate on the date of the transaction.

Therefore, **the book value** of a foreign currency is determined in different ways:

- 1) if the foreign currency is revenue, its book value is determined at the rate of the NBU on the date of receipt of income;
 - if the foreign currency independently acquired by the enterprise, its book value is equal to the amount paid in hryvnia equivalent, except for commissions and other types of operating expenses;
 - if the foreign currency is independently purchased by the enterprise for another foreign currency, its book value is determined by the book value of the sold currency;

– if the foreign currency is credited to the company’s account in the previous tax period, its book value is determined at the rate of the NBU on the last business day of the previous reporting period.

The company can make payments to partners on a prepaid basis (advance payment), upon fulfillment of the terms of the contract (supply of goods, provision of services) or with deferred payment. If the calculation is made upon delivery of goods, the book value of a foreign currency is determined at the time of the transaction. If the supply is initially made, the cost of goods (services) will be included in the gross costs at the rate of the NBU on the date of registration of the cargo invoice. If you already know the book value of the foreign currency (subscription), you must adjust the amount previously entered in gross expenses. If the delivery is made on a prepaid basis, there is no need for adjustment, because in the first tranche the book value of foreign currency becomes known, which is credited to the account as an advance.

If payment is made to non-residents registered in offshore jurisdictions, 85% of the value of the goods or services is credited to gross costs. «Non-residents with offshore status» do not include companies located in offshore zones, but have provided an extract from the constituent documents approved by the Consular Service of Ukraine where the non-offshore status of such non-resident is certified.

It should be noted that domestic legislation provides for the avoidance of **double taxation** in the implementation of foreign economic activity, which is in line with modern principles of international economic relations. Accordingly, the taxation of income received from foreign sources is taxed only once – at the place of origin and is exempt from taxation in Ukraine. However, the amount of reduction of tax liabilities for income tax from foreign sources may not exceed the amount of tax payable in Ukraine during one tax period.

Under current law, it is prohibited **to reduce tax liabilities** at the expense of the following taxes in other countries:

- tax on capital (property) and capital gains;
- postal taxes;
- sales taxes (sales);
- amounts of tax paid on passive income, is dividends, interest, royalties).

A necessary condition for crediting taxes paid outside Ukraine is the presence of an international agreement ratified by the Parliament on the avoidance of double taxation of income. Also, to credit taxes paid outside Ukraine, it is necessary to submit a written confirmation of this fact, issued by the relevant state body of the foreign state.

When importing, the ***date of occurrence of tax liabilities*** is the date of debiting funds from the current account of the enterprise that is the buyer or the date of execution of the commodity document certifying the fact of the fulfillment of the contract by a non-resident.

The VAT base is determined by the Law of Ukraine «On Value Added Tax». According to this law, it is prohibited to include in the tax credit any expenses that are not confirmed by tax invoices or customs declarations.

When importing goods, VAT payers have the right to submit to the customs authorities a promissory note issued in the amount of the relevant tax liability. The procedure for issuance, circulation, and features of redemption of such promissory notes is regulated by the Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of December 18, 2018, № 1104.

It is prohibited to issue a ***tax bill of exchange*** when importing goods subject to excise tax and goods belonging to commodity groups 1 – 24 of the Harmonized Commodity Description and Coding System. The tax bill is issued for the amount of accrued tax liabilities that must be paid upon import to the territory of Ukraine.

It is also important to note that during the customs clearance of imported goods for one customs declaration to make a partial payment by a promissory note and partly by cash, as the tax bill is issued for the full amount of tax liability accrued when crossing the customs border. The term of issuance of a tax bill shall not exceed 30 days from the date of its issuance. The amount of liabilities in the tax bill is included in the number of tax liabilities of the company in the current tax period. In the next tax period, the amount of tax liability in the bill is included in the taxpayer's tax credit.

However, the obligation to repay the tax bill cannot be transferred to other economic entities also the tax bill is not subject to endorsement. Interest for the use of a tax bill is not accrued. The certificate confirming the bill is issued by commercial banks by aval.

Consider the features of taxation of VAT on exports. The object of taxation in this case are transactions for the export of goods outside the customs territory of Ukraine. VAT on such transactions is calculated at a zero rate. Goods are considered exported if their export is certified by a cargo customs declaration.

Exports do not include property voluntary donations in favor of non-residents, property contributions to continue any joint activities with a non-resident outside Ukraine, property contributions that are returned to a foreign investor, which allows them to be removed from the tax base.

Transactions with goods exported and properly executed for temporary export within one year, transactions with goods supplied on consignment, transactions with toll raw materials of a non-resident, as well as transactions for export of goods without their actual export from the customs territory of Ukraine, are not subject to taxation at a zero VAT rate.

The sale of goods in duty-free shops without VAT is carried out only for individuals traveling outside the customs territory of the state or persons moving in residents' vehicles and located outside the customs border of Ukraine.

6.2. The procedure for VAT refund in export transactions

Advance payment for goods that are the object of export under a foreign trade contract is not a basis for tax liabilities. That is why export transactions are reflected in the tax return only when they are exported outside the customs territory of Ukraine and this is confirmed by the customs declaration, and the amounts of advance payments for export goods are not reflected in the VAT return. That is, the subject of a foreign economic activity receives the right to a VAT refund within the next month after the submission of the declaration and after the completion of the export transaction.

About exports of services, note that the date of occurrence of tax liabilities occurs on the date of crediting the money from the counterparty to the correspondent account of the taxpayer, or on the date of receipt of a supporting document on the performance of works or services.

In the case of transactions subject to zero VAT, the refund of VAT from the state budget is made within a month after the submission of the declaration for the reporting period. Also, the amount of budget reimbursement may be fully or partially credited in the form of offsetting tax payments levied on the enterprise in favor of the state. However, a taxpayer can only pay a tax bill issued during the customs clearance of imported goods at the expense of budget reimbursement.

The declaration submitted by the taxpayer to the relevant tax authorities is subject to verification of the amount declared for reimbursement. This audit consists of several successive stages and is performed by the tax inspector by analyzing the tax return without obtaining any additional information from the taxpayer and without conducting an audit of the taxpayer. Based on the results of this inspection, the tax inspector could decide to submit the said declaration to the documentary inspection department for further detailed inspection. If the amount of reimbursement specified in the declaration exceeds 10 thousand UAH, such a declaration is immediately sent to the documentary inspection department, while VAT is reimbursed only if the results are positive.

The State Fiscal Service of Ukraine in the process of conducting documentary inspections of enterprises engaged in export and enterprises engaged in international transportation establishes the declared data on actual deliveries of goods abroad, as well as compares them with data of customs authorities on the canceled customs declaration.

In the case of a decision of the arbitral tribunal to invalidate such agreements, this becomes the basis for recognizing the illegality of crediting to the gross costs of fictitious amounts and tax credit for the payment of VAT.

If the deadline for submitting an opinion on the amount of VAT refund to the State Treasury before the end of the documentary inspection, taking into account cross-checks of major suppliers, state tax authorities must submit opinions on the amount of VAT refund to the State Treasury no later than five working days before the VAT refund.

In newly established enterprises, in which the statutory fund is less than the amount of tax refund, it is prohibited to submit conclusions to the bodies of the State Treasury until the end of documentary inspections.

If the results of the inspection establish the facts of overstatement of the amount of VAT to be reimbursed, and the said amount has already been reimbursed from the state budget, the overstated amount of VAT refund is levied in the prescribed manner, and the taxpayer is deemed to evade taxes and sanctions are applied provided by current legislation.

If the taxpayer has overstated the amount of budget reimbursement declared in the tax return, the state tax service body, based on the results of the inspection, applies a financial sanction to him in the form of recovery of a one-time amount of such overstatement. In case of revealing the fact of repeated violation of the legislation during the next year, a fine of twice the amount of the claimed budget reimbursement will be charged.

6.3. Offshore, onshore jurisdictions and features of the offshore banking sector

Nowadays, there are a large number of terms to indicate areas where the tax burden is very low compared to other countries or absent at all. Such jurisdictions attract many economic entities, especially international businesses, to invest capital and conduct financial transactions. In particular, the terms tax haven, tax haven, or tax haven are used. However, the term offshore has become the most common. «Offshore» comes from the English phrase «offshore», which means – offshore, offshore. Thus, offshore is a territory, outside the national jurisdiction, where much lower taxes are imposed or they are completely absent and a fairly simplified form of control and reporting. Accordingly, an offshore jurisdiction is a territory (country) covered by preferential conditions of taxation and doing business by applicable law. Offshore is very similar to the free trade zone, but differs from the latter in that preferential tax conditions are usually set for non-resident companies. In the free trade zone, the benefits are enjoyed by resident companies engaged in economic activities in the free economic zone, and in offshore non-resident companies engaged in economic activities outside the offshore. Although, according to many researchers, offshore is a type of free economic zone, which has its characteristic differences.

Despite the rapid development of offshore business in the 1960s and 1970s, the existence of areas with preferential tax treatment

dates back to the beginning of our era. Many Greek islands around Athens set lower rates of import and export duties than Athens, so most cargoes were unloaded at their ports and then smuggled to Athens, where tariffs were too high. Thus, the desire to optimize tax and customs payments is inherent in entrepreneurs for a long time. Consequently, preferential tax regimes were introduced in Flanders, which almost ruined the British wool merchants, as well as in some US states in the sixteenth – eighteenth centuries. Many offshore prototypes were created in the form of «Porto-franco» – free trade ports. In these ports in which preferential tax conditions were established. In particular, the status of «Porto-Franco» was granted to such Black Sea ports as Odesa, Feodosia, and Batumi. Subsequently, in some areas of the British Empire, especially in the Caribbean, introduced preferential tax regimes, respectively, this list has expanded significantly and now stands at about 100 territories with preferential tax treatment.

Thus, the **Offshore Zone** is a jurisdiction that has favorable monetary, financial, and tax regimes for businesses. Offshore companies are also characterized by a high level of legal guarantees of banking and commercial secrecy. At the same time, any country with a low level of taxation simplified licensing conditions and a high level of banking or trade secrecy can be considered offshore.

There are several main features inherent in offshore:

1) **Taxation**. All offshore jurisdictions are characterized by significant income tax preferences: they are not levied at all, or levied only on certain categories of income, or levied lower than in a non-resident country. Such benefits are the basis for capital inflows. Under such conditions, the offshore territory can provide a significantly higher amount of revenue with low taxes and fees. An important feature of most offshore territories is the granting of preferential tax treatment and compliance with the requirement to conduct business operations outside the country where the offshore company is officially registered.

2) **Financial secrecy**. Offshore jurisdictions differ from other ordinary legal regimes by having too high rules for the protection of banking and trade secrets. Such rules of secrecy remain unshakable even if there are good reasons (serious violations of the laws of other countries). In this sense, a distinction should be

made between rigid offshore jurisdictions – which for any reason refuse to violate secrecy and flexible offshore jurisdictions – which agree to conduct investigations, but in exceptional cases.

3) **Currency control.** There is double currency control over residents and non-residents, as well as between national and foreign currencies. Residents are subject to currency control, and non-residents are not. However, non-residents are subject to the usual control over the local currency. A company established in an offshore jurisdiction owned by non-residents and operating outside the jurisdiction is also not subject to currency control. This makes it attractive for a foreign person to set up a company in a country with an offshore jurisdiction to do business in other countries, as it does not conduct transactions in the currency of other jurisdictions and does not do business in that offshore jurisdiction.

4) **Communications.** The advantages of offshore are advanced telephone, cable, and telex communication services to connect them with other countries; availability of regular air communication; using English as a primary language (for example, in Caribbean jurisdictions).

5) **Access to the foreign banking system.** Offshore jurisdictions allow companies to place capital in hard currency on an account in a reliable bank in another stable country. An offshore firm can use this account for non-cash payments, transfers, letters of credit, bank guarantees, etc. The list of offshore zones is determined by the Government of Ukraine. Most often, the offshore zone is created in regions with low economic development to attract foreign capital.

Consider also the classification of offshore by the degree of reliability, which provides for three groups.

The **first group** includes Hong Kong, Singapore, Luxembourg, Switzerland, Dublin, Guernsey, the Isle of Man, and Jersey;

To **the second group** – Andorra, Bahrain, Barbados, Bermuda, Gibraltar, Malaysia, Macao, Malta, Monaco;

To **the third group** – Antigua and Barbuda, Aruba, Belize, British Virgin Islands, Cayman Islands, Cook Islands, Costa Rica, Cyprus, Lebanon, Liechtenstein, Marshall Islands, Mauritius, Nauru, Antilles (Netherlands), Panama Island, Saint Lucia, Samoa, Seychelles, Bahamas, Vanuatu.

An offshore company is a company that is registered in the offshore zone and enjoys the relevant tax benefits. An offshore

company does not conduct business in the country of its registration, and the owners of these companies are non-residents.

Based on the area of activity, the following offshore companies are distinguished:

1. Investment companies and investment funds. Many investment companies open a deposit account with an offshore bank or invest in bonds and other securities. Accordingly, the interest that the company receives is not taxable.

2. Holding companies. Such companies own securities of other companies, patent ownership rights, copyrights, various trademarks, and so on. Subject to the registration of such a company in the offshore zone, it and its affiliates are exempt from paying various income and corporate tax payments.

3. Trading companies. Their share in the total registration of offshore zones is the largest. The efficiency of such companies increases due to high turnovers, high enough profits, and other incomes that are virtually tax-free.

4. Insurance companies. The advantage of an insurance company registered in the offshore zone is more free access to the market of reinsurance services, provided that taxes are minimized. Another indisputable advantage is the ability to accumulate the company's funds, as well as the funds of premium and investment funds in any foreign bank. One well-known example of the transfer of funds abroad is a reinsurance contract (often registered in the Cayman Islands and the Bahamas).

5. Transport companies. Registration of such companies in offshore zones makes it possible to save on transportation due to tax exemptions. These companies are mainly registered in offshore areas that have ports: Panama, Liberia, Cyprus, the Isle of Man, Gibraltar, etc.

Under Ukrainian law, there are certain restrictions on contracting with companies in offshore jurisdictions. It is not a question of a ban, but increased control over such contracts, of depositing funds, of complicating the procedure for transferring paid income to the cost of business activities to minimize the tax base. Leading Ukrainian banks and financial companies use offshore to operate in global securities markets. The role of offshore companies in the formation of transnational economic systems has increased. Offshore enterprises have become part of the foreign

economic network of Ukrainian enterprises. There is a set of factors that stimulate the development of offshore business in Ukraine.

Among the main reasons for the offshoring of the national economy and several economies in post-Soviet countries, experts say the ability to protect property and intellectual property rights, which are violated and can not be fully provided by public authorities. In the post-Soviet space, there is a significant level of regulatory and political influence on business, high levels of corruption, a significant number of raids, and other examples of violations of rights and freedoms. That is why offshore has become a legal and affordable way to protect your business from such threats.

Thus, offshoring contributes to the formation of several benefits and contains some threats to a business. The advantages of offshoring include:

- low tax burden and simplified reporting system;
- simplified access to international financial markets;
- protection of property and other rights, international legal protection against corruption and raiding, judicial protection by the provisions of international law;
- confidentiality of information regarding business owners and the volume of financial and economic activities, as well as the protection of such information.

Despite the significant number of advantages, offshoring poses certain threats to business, among them the following:

- increased attention of fiscal and law enforcement agencies to offshore enterprises;
- state restrictions on the acquisition of assets by non-residents, the need to obtain licenses for activities, etc.;
- state barriers to activities in the field of national security and the military-industrial complex;
- deterioration of business reputation due to the use of offshore, the need to prove that the capital owned by the company was not acquired by criminal means.

Offshoring contributes to the formation of some threats not only to business but also to the state's economy, in particular:

- reduction of tax revenues and budget revenues;
- outflow of capital abroad;

- withdrawal of illegally obtained funds and their legalization;
- toning of the economy.

The advantages of offshoring for the state economy are the availability of flexible and effective mechanisms for reinvesting funds in the national economy through access to the global financial system, as well as the ability to avoid legal conflicts and protect business structures by international law.

It is advisable to pay attention to another reason for the popularity and spread of offshore – favorable conditions for investment and business development. Part of the capital withdrawn from the country is later returned in the form of foreign investment. Such investments in the modern economy are called «round-trip» investments from the English phrase «round-trip», which means «round trip». This term is used in telecommunications to denote the time required to transmit a signal from transmitter to receiver. Accordingly, round-trips are Ukrainian investments that were previously transferred to offshore jurisdictions and later returned as foreign investments.

The problems caused by offshore activities have become so large that they cannot be ignored. However, attempts to tighten control over offshore activities face many political and international legal challenges. Today, such organizations as the UN, the FATF, etc. are actively fighting tax evaders.

Along with the concept of offshore, there is the concept of onshore. Onshore is the country or territory in which a company is registered, which is subject to taxation and is obliged to keep accounts in the country of registration.

An **onshore company** is a company that has been registered in a country where taxes must be paid on a general basis. Both offshore and onshore companies are non-residents about the country of business and allow to solve similar problems. Also, onshore companies are characterized by the principle of openness of information, while offshore are characterized by the concealment of information about the real owner.

The attractiveness of onshore companies is determined by the following factors: high efficiency of work in a country with anti-offshore legislation, in the presence of certain restrictions when concluding agreements with offshore companies; opportunity

to establish production activities and pay a minimum of taxes; the desire to raise your status, business reputation and make the company's image more solid.

Questions for self-control

1. What is the special legal regime within the special economic zone?
2. Name the main types of taxes and the procedure for their payment in export transactions?
3. What are the main types of taxes and the procedure for their payment in import transactions?
4. List the cases of VAT payment at a reduced and zero rate?
5. Name the main stages of customs clearance of goods?
6. Reveal the essence, characteristics, and types of offshore zones.
7. Describe the main ways to optimize taxes using offshore
8. Discover the nature and types of offshore companies.
9. What are the specifics of Ukrainian legislation on offshore companies?
10. Onshore companies and the specifics of their interaction with offshore firms.

Topic 7

RISKS IN THE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE AND THEIR INSURANCE

- 7.1. Classification of foreign economic activity risks.
- 7.2. Possible ways to minimize the risks of foreign economic activity.
- 7.3. The essence of insurance in the foreign trade of the enterprise.

7.1. Classification of foreign economic activity risks

The modern economy is characterized by a significant number of risks, especially in foreign economic activity, respectively, these risks are classified according to the following **characteristics**:

- by scale (global, local);
- by areas (psychological, social, economic, environmental, legal, political, biomedical);
- the degree of riskiness of decisions (minimum, average, optimal);
- as the risk is justified (rational, irrational, adventurous);
- in terms of risk assessment and accounting (advanced, timely, late);
- by the number of persons involved in decision-making (individual, group, collective);
- by a situational class of sources (in conditions of uncertainty, in conditions of conflict (competition), in conditions of vagueness (fuzzy)), etc.

However, the most widespread classification according to which risks are divided into the following types: operational, credit, and market risks.

Operational risk is the risk associated with existing deficiencies in management and control systems in enterprises. These include risks due to errors of managers and employees of the enterprise, problems of internal control, and organization of the production process at the enterprise.

Credit risk is the risk of non-repayment of cash or other assets provided in a specified amount and within a specified period.

Market risk is the risk of incurring losses caused by changes in market prices, as well as the risk of changes in key market characteristics – interest rates, exchange rates, stock prices, correlations between different factors, and the variability of these factors.

Given the variety of risks in foreign economic activity and for convenience, they are grouped into **risk groups**.

1. State's risk. Located outside the banking system or competitive environment. These types of risks include political and economic events that occur in the country and can lead to losses in the implementation of foreign economic activity. They are usually caused by the state policy of regulating economic and foreign economic relations. These types of risks can be controlled by the government.

Most political risks are divided into four groups:

- risk of nationalization and expropriation;
- risk associated with restrictions on the conversion of national currency;
- the risk of non-compliance with the terms of the contract due to the activities of the government of the country where the production facilities are located;
- risk of military action and public unrest.

2. Bank risk is associated with losses arising from the lack of reliability of the country's financial system and errors in the management of the banking institution. Note that the activities of banks are influenced by several factors: the political situation and economic situation of the country, the level of competition, internal corporate environment, staff reliability, and so on.

To control risks, banks adopt standards and limits, which are periodically re-approved for timely information on the state of financial markets, market infrastructure, and development prospects.

3. Currency risk in most cases is a determining factor in the effectiveness of international trade. Currency risks affect not only enterprises when concluding foreign trade contracts, but also during purchase and sale transactions, execution of forwarding contracts, and options. Also, currency risks significantly affect the entire banking sector, government agencies, individuals engaged in foreign exchange transactions. It is worth noting that unpredictable

currency risks will lead to direct losses of many enterprises and other participants in foreign economic relations. Summing up, we note that currency risks are the threat of losses as a result of changes in exchange rates. In the event of a coincidence between the price currency and the payment currency, the currency risk is determined by the change in the exchange rate of the contract compared to the exchange rate of the counterparties' national currency or by the fall in the purchasing power of the currency.

In cases where the price currency and the payment currency do not match, the exporter incurs losses due to the depreciation of the price currency relative to the payment currency, as he receives a smaller monetary equivalent of the value fixed in the contract. The currency risk for the lender will be similar. Instead, for the importer and the borrower, currency risks arise when the exchange rate of the price increases relative to the currency of payment, because to buy the currency you need to pay more national currency. In case of coincidence of the currency of the price and the currency of payment, the currency risk of the exporter arises due to the devaluation of the currency in which the contract is concluded against the national currency. Conversely, the importer incurs losses in the event of a revaluation of the contract currency against the national currency.

4. In the process of making a decision on the trade transaction and determining the level of its risk, counterparties assess the risk of their partner. In foreign economic activity, there are two types of partner risk: the risk of non-payment and the risk of non-performance of the contract.

Using information about your counterparty, you can draw specific conclusions about its reliability and solvency. If all the characteristics of the partner are satisfactory, then a contract should be concluded, which will minimize possible risks.

The risk of non-payment arises for the exporter if the importer is unable or unwilling to make a payment under the contract. However, if the importer has made an advance payment, he incurs certain risks, as in the event of non-performance of the contract, the exporting counterparty may refuse to return the advance.

The risk of non-performance of the contract is the probability of breach and non-compliance with the terms of the contract by the contractors. In particular, the importer may unilaterally cancel

or change the order. Instead, the exporter under certain circumstances may not fulfill the terms of the contract or fulfill them in violation of the time limits and terms of delivery, quality, and quantity of goods, product range, etc.

5. Transport risks arise in foreign economic activity when moving goods from seller to buyer.

6. A very important group of risks in foreign economic activity are marketing risks. They are related to the sale of goods and services in the markets. Such risks include information, innovation, and market risks. In today's environment, being successful in the market means minimizing all risks, especially marketing. This requires a thorough situational analysis based on the development of expert or marketing systems to take into account the uncertainty of market information.

Information risk is the risk of absence, uncertainty, or inaccuracy of information necessary to ensure foreign economic activity, especially in the process of contract preparation, negotiations, analysis of the market environment, etc.

Innovation risk involves the possibility of losses arising from the investment of funds in the production of new products or innovative services.

7.2. Possible ways to minimize the risks of foreign economic activity

Any risk is a category of probability. Accordingly, the risk should be considered and assessed as the probability of occurrence of a certain level of losses for the company. The high degree of risk leads to the need to find ways to minimize it.

Such activities take place in two **directions**:

- prevention of possible risks;
- reducing the negative impact of risks on the enterprise.

Most risk avoidance decisions are made at the management decision-making stage. By making a certain management decision, you can avoid possible losses, which, however, will not allow you to get the desired rate of return, which is associated with risky activities. It should also be borne in mind that:

– avoidance and prevention of probable risks can be, and in many cases is impossible;

- avoidance of a certain type of risk may lead to other types of risk;
- the potential amount of profit can significantly exceed the probable loss in the event of an undesirable and critical situation related to the activity.

It is simply impossible to constantly avoid risks. Businesses have to take on a significant number of risks, which sets this type of activity apart from others and makes it more profitable. However, a large number of risks are simply inevitable.

Therefore, activities to prevent, minimize, and eliminate the negative consequences of risks should contain the following **components**:

- analysis of the situation and identification of possible risks;
- assessment of probable damage and decision-making on potential risk management;
- implementation of decisions and control over their implementation.

The main problem of enterprises engaged in foreign economic activity is risk management, the occurrence of which does not depend on the anti-crisis activities of enterprises. Country-specific risk information can be obtained using periodic statistical publications and reports from audit and consulting firms that specialize in their assessment. Most business representatives are interested in political and economic stability in the country, opportunities for the transfer of profits, opportunities for high profits, and more. It should be anticipated in advance that the number of losses may reach an amount exceeding the total amount of the contract.

The means of banking control of economic risks should also be singled out. It is advisable to include:

- monitoring of the rating of countries, published in specialized publications;
- setting limits for individual countries, their analysis, and regular review;
- opening branches in business partner countries and placing their representatives there to monitor the situation.

If the company carries out one type of foreign economic activity, it is more rational for it to conclude contracts using different currencies, the rates of which have completely different dynamics.

The following measures can be considered effective measures to minimize the risk of default:

- checking the information about the business partner, finding out his business reputation, solvency, the level of competence of management, the general state of the industry in which the partner works, and the level of its competitiveness;
- providing, in favor of a payment guarantee, an advance guarantee;
- establishment in the contract of the conditions providing application of penalties and sanctions in case of violation of the established terms of payment.

So here are some suggestions for counteracting the threat of insolvency of a business partner:

- transfer of ownership to the customer after full payment of the cost of goods under the contract;
- use of the bank's services on the letter of credit form of payment;
- concluding an agreement with the bank for factoring servicing of possible receivables.

To minimize the risk of non-performance of the contract, the contract should provide for conditions that provide financial responsibility of the parties for non-fulfillment, as well as actively apply bank guarantees of performance.

Avoidance of risks of non-fulfillment of contractual obligations by the partner can be avoided by taking the following measures:

- concluding an agreement of intent, which stipulates the period during which the parties may amend the contract;
- coverage in the agreement of intentions regarding liability for refusal to sign the contract;
- providing for the possibility of considering possible misunderstandings in the arbitral tribunal;
- imposing penalties in the contract for non-performance of any obligation under the contract.

Thus, we state that there are many risks in foreign trade, but also many opportunities to counteract them. The choice of countermeasures requires a serious analysis of the economic and political situation and the availability of effective anti-crisis management.

7.3. The essence of insurance of the foreign economic activity of the enterprise

In foreign economic activity, **insurance** is a set of types of insurance that protect the property interests of foreign economic entities. Thus, the FEA ensures agreements concluded between foreign counterparties.

Insurance transactions are reflected on the country's balance of payments only if one of the parties to the insurance contract is a non-resident, is a foreign enterprise, or an individual.

The **objects** of insurance in the FEA include material or property interests related to any type of foreign economic relations (financial, trade, credit, production, scientific and technical, investment, etc.).

The **subjects** of insurance in foreign economic activity can be enterprises, public authorities, and government agencies.

To establish the nature and necessity of insurance in foreign economic activity should consider a clear example. Suppose that the exporting company X from country A by the terms of the contract with the importer Y from country B sent to its counterparty a consignment of goods. Transportation is carried out by two types of transport – land, and sea. Payment is scheduled within three months from the date of delivery of goods. We will analyze the risks that may arise in the subjects of foreign economic activity in the process of contract implementation.

- 1) Damage to the goods during its transportation;
- 2) Accident of the vehicle, which can lead to damage or death of the cargo;
- 3) Environmental pollution or damage to the health and property of individuals;
- 4) Change in the exchange rate during the term of the contract, which at the time of calculation will lead to loss of revenue of the exporter or importer;
- 5) the importer's refusal to pay for the goods, which can be caused by many reasons, including bankruptcy.

There are dozens of probable risks for a specific example. Virtually every contract and every foreign trade transaction are accompanied by a large number of risks. This is due to the significant level of uncertainty in the external environment due to the territorial remoteness of foreign economic activity, different

political, economic, and socio-cultural factors, changes in domestic and global market conditions, lack of necessary information about the counterparty, and other factors impossible to predict. As a rule, each subject of a foreign trade agreement risks not only future profits but also its capital (the exporter may lose the goods during transportation, the creditor may not receive the amount of debt and interest, the foreign investor may lose his investment, etc. Any foreign trade transaction entails currency settlements, and under these conditions, any subject of foreign economic activity may be exposed to risks. We also note that there is always the possibility of harm to third parties and, as a consequence, significant amounts of damages.

Due to logic and common sense, no entrepreneur wants to suffer significant material damage and damage, that is why it is necessary to use the financial institution of insurance. It should be noted that the conclusion of the insurance contract also involves certain costs, but their size is not equal to the size of the insurance premium (for example, the cost of a passenger airliner such as American «Boeing-747» or «DC-10» exceeds 50–60 million dollars, but the amount compensation and liability to passengers as a result of the accident of such an aircraft may be equal to 450–500 million dollars, which is beyond the power of even a large TNC).

In this case, the subjects of foreign economic activity can avoid significant costs if they conclude insurance contracts. Which, in turn, are divided into insurance contracts: cargo (**cargo**) (1), vehicle (**casco**) (2), the carrier's liability for possible damage to third parties (3), currency risks (4), export commercial credit (5).

The classification of foreign trade risks and organizational forms of insurance is caused by the presence of two main **models of foreign economic activity**: foreign trade and production and investment.

The **foreign trade model** is based on the international division of labor and is mainly related to the trade operations of foreign trade entities.

The objects of insurance are usually property interests, as well as currency and credit relations, which are realized simultaneously with trade agreements. The trade model of foreign economic activity is dominated by traditional goods. The list of risks generally applies to classic cases (fire insurance, cargo loss insurance, etc.).

Mutual insurance first becomes an organizational form of insurance, and then with the development of market relations, in addition to mutual insurance, there are such forms as joint-stock insurance, in which the insurer is a joint-stock company, and state insurance, when the insurer is the state.

The production and investment model of foreign economic activity is characterized by the fact that it has a special role in foreign economic risk insurance. Most objects of insurance included in the scope of insurance coverage the risks of liability insurance for third parties.

It is worth noting the trend of change and organizational forms of insurance of foreign economic risks – a growing share of insurance transactions are joint-stock and state insurance, there are captive insurance companies that serve large subjects of foreign economic activity, such as TNCs.

A **production and investment model** of foreign economic activity is also formed. In contrast to the trade model, new commodity forms are involved in international economic relations: goods-groups, goods-objects, goods-programs. This significantly expands the scope of insurance facilities. The emergence of new commodity forms contributes to the diversification of existing and the formation of new risks. That is why there is the insurance of technical risks, risks in the field of IT technologies, etc. New types of foreign economic risks are emerging, such as foreign investment insurance against political risks, environmental insurance, insurance of personnel traveling abroad as part of labor migration, and so on.

Along with the emergence of new types of insurance associated with the formation of new risks, traditional types of foreign economic insurance are widely used: transport (maritime, automobile, etc.), insurance of financial risks, including export commercial loans, currency risks, etc.

An important role in foreign economic insurance has been played in recent decades by the institution of reinsurance as an economic mechanism for the redistribution of dangerous risks between insurers on a global scale.

At the present stage of development of foreign economic relations, there are practically no objects, processes, or foreign economic operations that have not become the object of insurance.

Insurance of foreign economic risks is an integral part and, in many cases, a necessary condition of foreign economic contracts.

FEA risk insurance in the trade model provides for insurance of the main objects of foreign trade agreements, liability associated with them, as well as insurance of monetary relations.

Insurance of foreign economic activity involves significant insurance risks that are inherent in all types of foreign economic activity and all branches of insurance: property, liability, personal.

1. Property insurance and liability insurance includes:

1.1. Transport insurance, including marine insurance, which provides insurance of the actual vehicles – ships, barges, etc.; insurance of cargo transported by sea – insurance «cargo»; shipowners' liability insurance because they may cause material damage to third parties; freight insurance; insurance of profits and other property interests related to shipping. Insurance of other vehicles, including aviation insurance, motor insurance, railway insurance, container insurance, etc.

1.2. Insurance of technical risks, which provides construction and installation insurance; insurance of equipment and machinery against possible damage and breakdowns; after-sales warranty insurance; insurance of electrical equipment; liability insurance to third parties during construction and installation works; insurance of the complex of the imported equipment.

1.3. Property insurance, which provides property insurance not only to domestic legal entities and individuals but also to foreigners.

1.4. Financial risk insurance, which provides insurance for export credits and risks associated with non-payment of cargo; currency risk insurance; insurance of foreign investments against risks, including political risks.

2. Personal insurance, which provides insurance of foreigners against accidents in the host country, as well as insurance of domestic citizens who are abroad on tourist or business trips.

Participants in foreign economic relations are divided by national borders. This characteristic involves the formation of several specific features of insurance in foreign trade:

1. Foreign economic activity is characterized by a high degree of risk, and the objects of insurance are characterized by a high cost.

2. The specifics of foreign economic risks led to the peculiarities of the organization of insurance activities, ie strengthening the requirements for the financial stability of insurers; development of the marketing complex of insurance companies; introduction into practice of insurance organizations of unified rules and technologies of insurance operations; creation of international and supranational institutes of insurance regulation.

3. A necessary condition for foreign trade insurance in compliance with the principle of reliability and good faith of the parties to the insurance agreement.

4. The insurance organization must have an interest, which is a material reward as a result of insurance of a foreign economic transaction.

5. Although most insurance contracts are concluded voluntarily, insurance has become an integral part of foreign economic contracts.

6. For insurance of foreign economic transactions usually requires a written statement of the insured, and the main insurance document is an insurance policy.

Insurance of foreign economic activity has several advantages, namely:

- in the event of insured events, insurance companies reimburse the material damage to the parties to the insurance agreement;

- significant savings of financial resources of foreign trade entities, as there is no need to form their insurance fund;

- accelerating the turnover of financial resources;

- funds accumulated in insurance funds are a source of investment.

FEA insurance is provided by insurance companies and other financial market participants. The choice of an insurance company is made by the subjects of foreign economic activity independently and at their discretion. Insurance of foreign economic transactions is carried out on the principles of mutual benefit and is voluntary.

Questions for self-control

1. What are the main causes of risks in foreign economic activity?
2. What are the main types of risks in the process of foreign trade?
3. List the main classification features of the risks of foreign trade?
4. Describe the operational and credit risks?
5. Describe market and business risks?
6. What are the components and sources of risk minimization?
7. Name and explain the main groups of methods for minimizing risks in foreign trade?
8. Explain the nature and features of risk insurance in the process of foreign economic activity?
9. What are the main advantages of foreign trade insurance?
10. Explain the methods and conditions of cargo insurance in foreign trade?

Topic 8

THE EFFICIENCY OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

- 8.1. FEA efficiency and its indicators.
- 8.2. Features of determining the effectiveness of export-import operations.
- 8.3. Influence of tax factors on the import value.

8.1. FEA efficiency and its indicators

While establishing the effectiveness of foreign economic activity it is necessary for the planning of export and import activities both at the enterprise level and at the state level in assessing promising areas of foreign economic activity and not only to justify certain decisions on the purchase and sale of goods, but.

To determine the effectiveness of foreign trade enterprises uses a systematic approach, which involves a comprehensive analysis of all types of foreign trade transactions. However, to carry out any analysis, it is necessary to form efficiency criteria. Because the criterion of efficiency is the main feature that distinguishes a certain indicator from other classification units. Based on such criteria the quantitative and qualitative estimation of the activity of the enterprise is carried out. Appropriately formed criteria should correspond to the basic principles of construction of efficiency indicators and thoroughly reflect its essence. Based on such data, it is possible to form and calculate intermediate and generalized efficiency indicators, build a factor model, analyze the impact of various factors on the overall efficiency indicator, predict possible deviations of production and financial performance, identify reserves and identify problems that need an immediate solution.

Therefore, the determination of the efficiency of enterprises, including the efficiency of foreign economic activity is based on the analysis of key performance indicators.

Indicators of economic efficiency of foreign economic activity are divided into:

1) performance indicators, calculated as absolute values and reflect the results of the enterprise in monetary units, calculated as the difference between income and expenses;

2) efficiency indicators, which are relative values and show the ratio of the company's profit to the cost of obtaining it, are usually calculated in percentages, shares, etc.

To qualitatively characterize the effectiveness of foreign economic activity of the enterprise it is necessary to adhere to the following methodological provisions:

1) extensive accounting of all components of the total costs of the enterprise and the results of activities, which provides for quality systematization and reflection of these indicators in the accounting documentation;

2) a summary of costs and results for comparison, which implies the need to reduce the comparable indicators to the same quantitative units. In the process of calculating efficiency indicators, the numerator and denominator of the indicator must exclude possible duplication of components;

3) bringing all costs and revenues to one period of time, they're discounting to establish the real present value;

4) comparison with the base scenario, which allows for economic analysis not only to characterize the current state of the object but also to develop proposals and ways to improve the economic efficiency of foreign economic activity.

Conducting economic analysis involves the study of the current state of the enterprise and the characteristics of indicators of external economic activity, its deviations from the planned level, and the identification of factors that contributed to the formation of such deviations.

Analysis of the effectiveness of foreign economic activity is the basis for management decisions, so its purpose is to:

1) assessment of the enterprise, its structural units;

2) search for possible reserves, including financial;

3) identification of problems to be solved.

The establishment of reserves is a very important stage of the development of planned organizational-economic and technical-technological measures for the increase of efficiency of the

activity of the enterprise. Identifying reserves, their volumes, and sources make it possible to allocate them according to the degree of importance, duration, etc.

Identification of problems that arise in the operation of the enterprise and the implementation of foreign economic activity allows you to quickly respond to changes in the internal and external environment. Accordingly, the identification of problems is based on the analysis of deviations of specific factors and is an important aspect of management decisions.

In the process of analysis, it is necessary to address several issues, including:

- 1) set a goal and determine the main objectives of the analysis;
- 2) to form a method of efficiency analysis and time constraints;
- 3) ensure the reliability of the main sources of information;
- 4) determine the specific range of persons who will be the performers of the analysis.

One of the most important characteristics and criteria of the analysis is its duration over time. The method of analysis depends on the timing of the analysis, respectively, the list and sequence of stages of analysis. Another important task is to determine the rational relationship between the timing of implementation and the meticulousness of the analysis. Therefore, one of the main ways to solve this problem is to use a systems approach.

Therefore, the method of analysis is formed by:

- purposes of analysis;
- quality and volume of available information;
- time frame for analysis.

As already mentioned, the variety of methods for analyzing the effectiveness of foreign economic activity depends on the level of management. At lower levels of management, simpler methods of analysis are used, and at higher levels of management, respectively, more complex methods of analysis are used because there are more serious problems. It should be noted that a factor model is sometimes used to analyze complex problems and establish the effectiveness of the foreign economic activity. The factor model is a unified system of generalized, intermediate, and derived indicators that reflect the main indicators of analysis and the relationship between them. The creation of a factor model is carried out gradually. At first, the generalized indicators

are formed, later through intermediate derivatives reproducing features of the technological system of production, conditions of technical maintenance, material supply, etc. are established. The development of a factor model begins with the definition of a generalized indicator, which is the choice of criteria for the effectiveness of a particular factor. After establishing the generalized indicator set the intermediate indicators that will be included in the calculation formula. The structure of intermediate indicators is determined by the purpose of the analysis. Subsequently, for each indicator of the 1st level of dismemberment form a calculation formula depending on the purpose of the analysis and set intermediate indicators of the 2nd level of dismemberment. After that, the assessment is carried out in terms of belonging to the indicators that reflect the technical and technical level and the possibility of their further dismemberment. After the procedure of dissection by the components of the indicators of the 2nd level, the analysis of the 3rd level is carried out, and then the analysis of the derived indicators.

Based on the results of the formation of the factor model, the analysis of the derived indicators based on which the modeling takes place is carried out. The initial stage of developing a factor model is the development of formulas for calculating the level of influence of factors on the generalized indicator.

The tool for ensuring this process is the method of «chain substitutions», which consists of the sequential replacement of the basic values of intermediate indicators with the analyzed indicators to determine the influence of various factors on the generalized indicator. In this case, the replacement is carried out by quantitative indicators, and then by qualitative ones. If the formula has several quantitative and qualitative indicators, the sequence of substitutions is determined by the economic logic of the process.

It should be noted that the development of formulas for factor influence on a certain criterion of efficiency of foreign economic activity should be carried out responsibly, as poor analysis or incorrect identification of factors can lead to erroneous results and incorrect management decisions.

The next and most important stage of the analysis is the calculation of reserves. Reserves are considered possible ways to improve the company's activities and increase its efficiency.

Reserves are classified in different directions depending on:

- 1) content:
 - technical and technological;
 - economic;
 - social;
 - organizational;
- 2) the volume of distribution:
 - general;
 - partial (specific);
- 3) the importance of the result:
 - basic;
 - secondary;
- 4) places of origin:
 - economic;
 - industry;
 - domestic;
- 5) structures:
 - complex (multifactorial);
 - simple (one-factor);
- 6) time of action:
 - permanent;
 - temporary.

It should also be noted that in terms of management reserves are classified into:

- 1) organizational;
- 2) potential;
- 3) promising.

8.2. Features of determining the effectiveness of export-import operations

Currency efficiency of foreign economic operations.

In today's economic environment, most companies carry out foreign trade independently, as modern information technology has simplified and accelerated the process of communication in terms of foreign economic relations. Thus, the company independently determines the methods and forms of foreign economic activity, as well as takes responsibility for the results of its work and probable risks.

That is why there is a need to form its effective system of foreign trade management, which would meet the requirements of the modern market and would be able to respond effectively to changes in domestic and foreign markets. Such a management system should be based on the principles of adaptive management and ensure rapid decision-making and reorientation of the strategy by the intensive changes in the environment.

In nowadays market, it is necessary to use a system of indicators of foreign trade efficiency for detailed and systematic analysis of the foreign economic activity of enterprises. In the process of analyzing the activities of the enterprise, the efficiency indicator is calculated, which demonstrates the level of profitability and overall benefit of the foreign trade operation for the enterprise.

First of all, consider the efficiency of sales of export goods. This indicator is expressed as a percentage of the ratio of revenue from sales in foreign currency to the cost of its production in UAH. The calculation of this indicator is carried out according to the formula:

$$A = \frac{B_{\text{нетто}}}{\text{ПС}} \times 100\%, \quad (1)$$

where $B_{\text{нетто}}$ – is the profit from the sale of export products in foreign currency, translated into hryvnia at the official exchange rate; «ПС» – the full cost of goods sold, UAH.

We highlight the main factors influencing the efficiency of foreign economic activity of the enterprise: sales revenue (gross revenue), exchange rates, the number of overhead costs in foreign currency, the unit cost of goods, and the total cost of production. The influence of these factors should be determined by the method of «chain substitutions:

$$E = \frac{B_{\text{брутто}} - \text{HB}_{\text{вал}}}{C + \text{HB}_{\text{зрн}}} = \frac{\text{II}_{\text{брутто}} \cdot Q - \text{HB}_{\text{вал}}}{C_{\text{од}} \cdot Q + \text{HB}_{\text{зрн}}}, \quad (2)$$

where $\text{II}_{\text{брутто}}$ – gross income (revenue) from sales of export products; $\text{HB}_{\text{вал}}$, $\text{HB}_{\text{зрн}}$ – overhead costs in foreign and national currencies, respectively; $C_{\text{од}}$ – production cost per unit of goods, UAH.

You can also calculate the inverse of the indicator, which will show the amount of income received in foreign currency from exports for each hryvnia spent by the company.

The method of determining trends and prospects for the development of foreign economic activity is to determine the effectiveness of sales of export goods and compare them with similar indicators for previous periods. This makes it possible to establish the magnitude of changes in the efficiency of sales of goods in the reporting period, etc. to make forecasts for future periods.

The next indicator of foreign trade efficiency is the indicator of currency efficiency of exports and imports. It is calculated according to export and import equivalents.

The next indicator of foreign trade efficiency is the indicator of currency efficiency of exports and imports. It is calculated according to export and import equivalents.

The export equivalent is a set of goods and services exported and paid for in foreign currency.

Import equivalent is a set of goods and services that are imported and paid for in foreign currency.

Therefore, the currency efficiency of exports is calculated by the formula:

$$K_{Be} = \frac{\sum_{i=1}^m B_{Ei}^{od} \cdot N_{Ei}}{\sum_{i=1}^m 3_{Ei}^{od} \cdot N_{Ei}}, \quad (3)$$

where B_{Ei}^{od} – the currency price of the i -th export good or service, \$/unit; N_{Ei} – the number of the i -th product in the export equivalent, units; 3_{Ei}^{od} – discounted costs for the production and sale of a unit of the i -th product or service, UAH / unit; m – the number of names of goods and services in the export equivalent.

Instead, the currency efficiency of imports is calculated by the formula:

$$K_{Bi} = \frac{\sum_{j=1}^n Z_{Ij}^{od} \cdot N_{Ij}}{\sum_{j=1}^n B_{Ij}^{od} \cdot N_{Ij}}, \quad (4)$$

where Z_{Ij}^{od} – currency price of the i -th imported goods or services, UAH / unit; N_{Ij} – the quantity of the i -th product as part of the import equivalent, units; B_{Ij}^{od} – currency unit price of the j -th goods or services, shaft. units / unit; n – the number of names of goods and services in the import equivalent.

The ratio alone does not give a complete description of the profitability of the transaction. A comparison with baseline indicators is needed. If the national currency is fully or partially convertible, the base rate is the exchange rate. That is, if the current ratio of exports (K_{ve}) exceeds the value of the exchange rate, the export is considered effective.

In cases where the national currency is completely non-convertible, the integrated efficiency of export-import is calculated. Because export transactions are the only source of currency that is spent on buying goods or services from abroad. In turn, the integrated efficiency index is calculated by the formula:

$$E_{интегр} = K_{ee} \times K_{ei}, \quad (5)$$

The foreign economic activity of the enterprise, ie its foreign economic operations are considered effective if the value of the indicator is greater than one.

The calculation of the export effect indicator shows the result of foreign economic activity of the enterprise and is calculated as the difference between the volume of export production and the cost of production of these products. The import effect indicator is calculated as the difference between the domestic price of imported products and the cost of its purchase and import. If the national currency is non-convertible, then the indicators of the effect of exports (E_e) and imports (E_i) are determined by the formulas:

$$E_e = \sum_{i=1}^m (B_{Ei}^{od} \cdot K_{\delta i} - 3_{Ei}^{od}) \cdot N_{Ei}, \quad (6)$$

$$E_i = \sum_{j=1}^n \left(Z \begin{matrix} od \\ I_j \end{matrix} - \frac{B_{I_j}}{K_{Be}} \right) \cdot N_{I_j}. \quad (7)$$

If you know the amount of revenue from the export contract B_e and the cost of production 3_e , then:

$$E_e = B_{Ei}^{od} \cdot K_{\delta i} - 3_{Ei}^{od}. \quad (8)$$

In the case of an import transaction, if the value of the imported products Z_i is known, and the cost of importing B_i then:

$$E_i = Z_i - \frac{B_i}{K_{Be}}. \quad (9)$$

Since, when carrying out an export-import operation, the received foreign exchange earnings are usually used for carrying out import operations, the condition of the currency balance must be observed:

$$B_e = B_i, \quad (10)$$

where B_e – foreign exchange earnings from export transactions, shaft. units; B_i – foreign exchange costs from import operations, shaft. from.

Substituting in the formulas to determine the effect of exports and imports, you can get:

$$E_e = B_e \cdot K_{ei} - 3e = B_e \cdot \frac{Z_i}{B_i} - 3e = Z_i - 3e, \quad (11)$$

$$E_i = Z_i - \frac{B_i}{K_{ee}} = Z_i - B_i \cdot \frac{3e}{B_e} = Z_i - 3e. \quad (12)$$

We can conclude that for balanced trade the condition of equality is fulfilled:

$$E_e = E_i,$$

any of these values can be interpreted as the effect of foreign economic activity of the enterprise.

Payment for foreign economic transactions is made in cash or the form of credit transactions. Note that the most profitable for the seller and the least profitable for the buyer is paying in cash. However, this form of payment is usually used for foreign trade transactions with small amounts. Usually, when conducting foreign trade transactions, payment is made in the form of loan agreements. It should be noted that there are cases when payment is made in both forms: part in cash and part in the form of a loan.

Given these circumstances, in the process of calculating the effectiveness of foreign economic activity is often used the ratio of credit impact. It is calculated as the ratio of the number of foreign exchange earnings to the actual price of goods under the contract. This ratio takes into account the influence of several

factors, including the average annual interest rate on the loan, the loan repayment period, the amount of the total cost of the contract paid on the loan, and so on. To calculate the formula, the K_{kp} index is complex. That is why special tables are used, where the calculated values of this ratio are indicated depending on the lending conditions.

If the foreign trade operation involves the issuance of a loan, the formulas for calculating the efficiency change slightly:

Export effect:

$$E_e = B_e \cdot K_{ei} \cdot K_{kp} - Z_e. \quad (13)$$

Import effect:

$$E_i = Z_i - \frac{B_i \cdot K_{kp}}{K_{oe}}. \quad (14)$$

Export efficiency:

$$E_e = \frac{B_e \cdot K_{ei} \cdot K_{kp}}{Z_e}. \quad (15)$$

Import efficiency:

$$E_i = \frac{Z_i \cdot K_{oe}}{B_i \cdot K_{kp}}. \quad (16)$$

In the case when the export/import is carried out at the expense of a previously granted loan, the following formulas use a variable inverse to the credit impact ratio:

$$K_{\text{позам. кр.}} = 1/K_{kp}. \quad (17)$$

Sometimes there are situations when the exchange rate changes from the moment of concluding the contract to the moment of making the payment under the contract. That is, there are certain currency risks. The change in the exchange rate has several consequences, in particular:

- falling national currency rate allows exporters to make excessive profits;
- an increase in the national currency rate leads to a decrease in the foreign exchange earnings of the exporter.

For the importer, the impact of currency risks is the opposite:

- depreciation of the national currency leads to losses of the importer;

– raising the national currency allows the importer to make additional income.

In the case of long-term contracts, currency risks can be quite threatening and have critical consequences for the company, especially if the economy of the country where the company is located is not stable.

Currency risks also arise if contracts provide for the use of different currencies to determine the price of a commodity and to heat that commodity.

The efficiency of the organization of export production is also advisable to determine by calculating the currency efficiency. The currency efficiency of the export agreement is determined by the formula:

$$K_{Be} = B_E^{od} \cdot \frac{K_{kp}}{3_E^{num}}, \quad (18)$$

where B_E^{od} – the contract price of export products; K_{kp} – credit impact ratio; 3_E^{num} – unit costs for the production and sale of export products.

If the value of this indicator exceeds 1, then exports are considered economically feasible.

The economic effect of exports can be determined by the following formula:

$$E_E = (B_E^{od} \cdot K_{kp} \cdot k_{Bi} - 3_E^{num}) \cdot N_E, \quad (19)$$

where K_{Bi} – is the efficiency of using the currency received from the agreement; N_E – the size of the export batch.

If a restriction is introduced by the NBU, the average efficiency of the use of the currency K_{Bi} is used in the calculations of efficiency indicators for the mandatory sale of currency.

Also, note that the efficiency of the purchase of imported equipment is defined as the currency efficiency of imports by the formula:

$$K_{Bi} = \frac{Z_I^{num} \cdot k_{Be}}{B_i^{od} \cdot K_{KP}}, \quad (20)$$

where Z_i^{num} – specific valuation of imported products; B_i^{od} – contract price of imported products; K_{ge} – is the currency coefficient of export efficiency.

If the value of $K_{Bi} > 1$, then the import operation is considered economically feasible.

The economic effect of imports is determined by the formula:

$$E_i = \left(Z_i^{nim} - B_i^{od} \cdot \frac{k_{kp}}{k_{Be}} \right) \cdot N_i, \quad (21)$$

where N_i – is the size of the import batch.

When justifying the feasibility of importing equipment, alternatives should be considered, especially in cases where there are several potential suppliers. In such cases, the effect of replacing the importer by the formula:

$$E_{3aM} = B_{il} \times K_{kpl} \times K_{Bel} - B_{12} \times K_{kp2} \times K_{Be2}. \quad (22)$$

When making a decision, choose the option that provides the greatest effect. Now the alternative to import is often the purchase of equipment on lease.

The efficiency of export and import (method of T. Myrolyubova). To assess the effectiveness of foreign economic activity of the enterprise, you can use the method proposed by T. Mirolyubova.

First of all, the export efficiency indicator is calculated:

$$E_1^{ekc} = \frac{O_{\phi.} + B_p}{3_{ekc}}, \quad (23)$$

where E_1^{ekc} – indicator of economic efficiency of exports; $O_{\phi.}$ – hryvnia equivalent of contributions to the currency fund of the enterprise, which is calculated by converting the amount of currency in hryvnia according to the exchange rate on the day of receipt of currency; B_p – hryvnia proceeds from the mandatory sale of a currency, UAH; 3_{ekc} – full costs of the enterprise for export, UAH.

$$E_2^{ekc} = \frac{O_{ekc}}{C_{ekc}}, \quad (24)$$

where E_2^{ekc} – is the economic efficiency of exports; O_{ekc} – the volume of exports expressed in domestic average annual prices, UAH; C_{ekc} – the cost of export goods, UAH.

$$E_3^{ekc} = \left(\frac{O_{\phi.} + B_p - 3_{ekc}}{O_{\phi.} + B_p} \cdot 100\% \right) \cdot \frac{O_{\phi.} + B_p}{K_{ekc}}, \quad (25)$$

where E_3^{ekc} – indicator of economic efficiency of exports; K_{ekc} – the average annual cost of fixed assets and working capital used in the production of export products, UAH.

Analysis of indicators E_1^{ekc} , E_2^{ekc} , E_3^{ekc} should be used when agreeing to select the most optimal by the criterion of maximum economic effect and provided that $E_1^{ekc} > E_2^{ekc}$, as well as when analyzing the export-import activities of the enterprise for the previous period and planning it for the future.

Based on the system of proposed indicators, the following conclusions can be drawn. If the indicator $E_1^{ekc} > 1$, a $E_1^{ekc} > E_2^{ekc}$, then the export of relevant goods for the company is economically feasible. Thus, we should look for opportunities to expand exports of these goods. At the same time, the indicator E_3^{ekc} indicates the level of efficiency of the investigated goods, also, the first part of the formula shows what share of total exports is income, and the second part of the formula reflects the amount of turnover of invested capital to establish export activities.

The direct economic effect can be determined by the following formula:

$$EE_{imm} = U_p - 3_{imm}^{THC}, \quad (26)$$

where EE_{imm} – the economic effect of imports; U_p – selling price of imported goods on the domestic market, UAH; 3_{imm}^{THC} – costs of importing goods, UAH.

The EE_{imm} indicator reflects the amount of profit received from the sale of imported goods. This indicator should be used to justify the purchase of goods and in the process of planning and forecasting foreign economic activity.

8.3. Influence of tax factors on the import value

All imported goods, except for the cases provided by the current legislation of Ukraine, are subject to VAT. Excisable goods are also subject to excise duty. Value-added tax and excise duty are paid exclusively in the national currency and go to the state budget. Subjects of foreign economic activity carrying out import operations pay VAT and excise duty in the process of customs

clearance of imported goods, at the time of submission of the CCD. You can use the services of customs brokers to pay taxes. These payments are a prerequisite for completing the import transaction. The object of VAT and excise duty is the customs value of the goods, which are already charged, if necessary, customs duties.

The calculation of excise duties is carried out according to the formula:

- for goods without customs duty payments:

$$A = (B_{\mathcal{M}}) \times a / 100, \quad (27)$$

where $B_{\mathcal{M}}$ – customs value of goods; a – the rate of excise duty;

- for goods with customs duty payments:

$$A = (B_{\mathcal{M}} + M) \times a / 100, \quad (28)$$

where M is the amount of duty.

The object of taxation, when collecting VAT, are imported goods, namely their customs value, taking into account pre-paid customs duties, as well as excise duty on excisable goods.

The amount of VAT is calculated by the formulas:

- for goods subject to customs duties and excise duties:

$$\Pi\mathcal{D}B = (B_{\mathcal{M}} + M + A) \times \Pi\mathcal{D}B / 100, \quad (29)$$

where VAT is the rate of value-added tax;

- for goods subject to customs duties only:

$$\Pi\mathcal{D}B = (B_{\mathcal{M}} + M) \times \Pi\mathcal{D}B / 100, \quad (30)$$

- for goods subject to excise duty only:

$$\Pi\mathcal{D}B = (B_{\mathcal{M}} + A) \times \Pi\mathcal{D}B / 100, \quad (31)$$

- for goods that are not subject to any duty or excise duty:

$$\Pi\mathcal{D}B = B_{\mathcal{M}} \times \Pi\mathcal{D}B / 100. \quad (32)$$

The above formulas can be reduced to a general formula for calculating the payments that must be paid when importing goods into the customs territory of Ukraine:

$$B_i = B_{\mathcal{M}} + M + (B_{\mathcal{M}} + M) \times a / 100 + (B_{\mathcal{M}} + M + A) \times \Pi\mathcal{D}B / 100. \quad (33)$$

This formula can also be represented in another form:

$$B_i = B_{\mathcal{M}} \times (1 + \mathcal{M} / 100) \times (1 + a / 100) \times (1 + \Pi\mathcal{D}B / 100), \quad (34)$$

where \mathcal{M} is the duty rate.

So we can conclude that a significant impact on the value of imported goods has a system of taxation and collection of customs duties. In particular, VAT and excise tax have a significant impact on the final cost of goods.

Questions for self-control

1. Why it is important to determine the effectiveness of foreign economic activity?
2. What do you know about the indicators of economic efficiency of foreign economic activity?
3. Describe the essence of the concepts of «efficiency» and «effect»?
4. What are the priority issues to be addressed during the organization of foreign trade analysis?
5. What are the main indicators of export efficiency?
6. What are the main indicators of import efficiency?
7. What are reserves and how are they classified?
8. What factors have the greatest impact on the efficiency of export-import operations?
9. Describe the impact of exchange rates on the efficiency of export-import operations?
10. Describe the method of foreign economic activity effectiveness determining proposed by T. Myrolyubova?

References

1. Bridgeland D. M., Zahavi R., Business modelling: a practical guide to realizing business value. Morgan Kaufmann, 2009. 387 p. URL: <http://www.dsb.dk/> (дата звернення 07.11.2020).
2. Do Financial crises have lasting effects on trade? World Economic Outlook (WEO). *Recovery, Risk, and Rebalancing*. International Monetary Fund. 2010. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/02/pdf/c4.pdf#ae> (дата звернення 12.08.2020).
3. Easterby-Smith M., Thorpe R. & Jackson P. Management research (4th ed.). 2012. London : Sage. p. 17–22, 63, 230 (дата звернення 27.10.2020).
4. Jingjing Z. (2013), Ordering policies for a dual sourcing supply chain with disruption risks. URL : <http://www.jiem.org/index.php/jiem/article/view/690/403> (дата звернення 13.09.2020).
5. Kim S. Essays in Economics of Social Security Disability Insurance and Health. The Ohio State University. 2013. URL : http://rave.ohiolink.edu/etdc/view?acc_num=osu1365696633 (дата звернення 04.11.2020).
6. Kozachenko G. V. Enterprise economic security management conception. URL: <http://www.pan-ol.lublin.pl/wydawnictwa/TMot10a/Kozachenko.pdf> (дата звернення 15.10.2020).
7. Levitt T. The Globalization of Markets. Harvard Business Review. URL: <http://www.lapres.net/levit.pd> (дата звернення 21.11.2020).
8. Novak V. Scientific basis of management of transport companies interaction. 2016. № 1 (11). P. 31–36.
9. Novak V., New leadership competencies for future business leaders. *International Scientific Journal of Universities and Leadership*. 2016. № 2. P. 56–61.1
10. O'Reilly T. Design patterns and business models for the next generation of software. 2013. URL: <http://oreilly.com/web2/archive/what-is-web-20.html> (дата звернення 07.11.2020).
11. Quinto Lanz L. Managing Risks and Stakeholders in the Design of a new Financial Product. *International Journal of Innovation*. 2016. URL: http://www.journaliji.org/index.Php/iji/article/view/89/pdf_31 (дата звернення 07.10.2020).

12. Shan Y. Essays on dynamic contracts. University of Iowa. 2012. URL: <http://ir.uiowa.edu/etd/3534> (дата звернення 08.10.2020).
13. Solinas G. Three essays on the organizational dimensions of the strategic management of patents. University of London. 2016. URL: <http://ethos.bl.uk/OrderDetails.do?did=6&uin=uk.bl.ethos.709647> (дата звернення 14.11.2020).
14. Thomson J. B. Tax-selling pressure and errors in recorded security prices: an empirical investigation of the turn-of-the-year effect. The Ohio State University. URL: Retrieved from http://rave.ohiolink.edu/etdc/view?acc_num=osu1261404906 (дата звернення 19.10.2020).
15. Vanasco V. M. The Role of Informational Asymmetries in Financial Markets and the Real Economy. University of California : Berkeley. 2016. URL: <http://www.escholarship.org/uc/item/7fr7z13f> (дата звернення 11.11.2020).
16. Anisimova O. M., Vitka N. Ye. Upravlinnia ryzykamy zovnishno-ekonomichnoi diialnosti vysokotekhnolohichnoho pidpryiemstva : monohrafiia. (Risk management of foreign economic activity of a high-tech enterprise: a monograph). Donetsk : Noulidzh, 2011. 175 s. [in Ukrainian].
17. Bartashevskya Yu. M. Rozvytok mashynobuduvannia Ukrainy: stan, problemy, perspektyvy. (Development of mechanical engineering of Ukraine: state, problems, prospects). Yevropeyskyi vektor ekonomichnoho rozvytku. 2010. № 1 (8). S. 19–25. [in Ukrainian].
18. Batanova L. O. Finansovy kontrol u sferi derzhavnoi mytnoi spravy : monohrafiia. (Financial control in the field of state customs: a monograph). Chernivtsi : Tekhnodruk, 2015. 153 s. [in Ukrainian].
19. Borysova L. P. Pozytsonyrovanye Ukraynu na runke tovarov y usluh v vostochnom partnerstve. (Positioning of Ukraine in the market of goods and services in the Eastern Partnership). Biznes-inform. 2012. № 3. S. 78–82. [in Russian].
20. Bulkat M. Zahalna kharakterystyka zovnishnoekonomichnoi funktsii Ukrainy i subiekty yii realizatsii. (General characteristics of the foreign economic function of Ukraine and the subjects of its implementation). Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu im. T. Shevchenka. Yurydychni nauky. 2012. Vyp. 93. S. 87–91. [in Ukrainian].

21. Chursina L. A., Verbytskyi O. M., Kalinskyi S. O. Tovaroznavstvo ta ekspertyza v mytnii spravi : navchalnyi posibnyk. (Commodity science and examination in customs: a textbook). Kyiv : Lira-K, 2013. 200 s. [in Ukrainian].
22. Dakhno I. I., Aliieva-Baranovska V. M. Zovnishnoekonomichna diialnist – 3 : navchalnyi posibnyk. (Foreign economic activity – 3 : textbook). Kyiv : TsUL, 2018. 356 s. [in Ukrainian].
23. Drozdov H. M. Menedzhment zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriumstva : navchalnyi posibnyk. (Management of foreign economic activity : a textbook). Kyiv : TsUL, 2012. 172 – 382 s. [in Ukrainian].
24. Herasymenko A. L. Zovnishnoekonomichna stratehiia derzhavy: problema vyznachennia. (Foreign economic strategy of the state: the problem of definition.). Derzhava i pravo. Yurydychni i politychni nauky. 2013. Vyp. 59. S. 535–539. [in Ukrainian].
25. Hrebelnyk O. P. Osnovy zovnishnoekonomichnoi diialnosti : pidruchnyk. (Fundamentals of foreign economic activity: textbook). Kyiv : TsUL, 2019. 336 s.
26. Hrebelnyk O. P. Zovnishnoekonomichna diialnist : pidruchnyk. (Foreign economic activity: a textbook). Kyiv : Tsentri navchalnoi literatury, 2013. 452 s.
27. Hvozdieva T. M., Ihnashkina T. B., Somova L. I. Obgruntuvannia hospodarskykh rishen i otsiniuvanniia ryzkyv. Chastyna 2 : navchalnyi posibnyk. (General characteristics of the foreign economic function of Ukraine and the subjects of its implementation). Dnipropetrovsk : NMetAU, 2009. 108 s. [in Ukrainian].
28. Kliuchnyk A. V. Rehuliuivannia rozvytku zovnishnoekonomichnoi diialnosti ahrarnoho sektora v umovakh yevrointehratsiinykh protsesiv Ukrainy. (Regulation of the development of foreign economic activity of the agricultural sector in the conditions of European integration processes of Ukraine). Ekonomika ta innovatsiinyi rozvytok natsionalnogo hospodarstva. 2013. № 4. S. 11–15.
29. Kovtun E. O. Shliakhy optymizatsii zovnishnoekonomichnoi diialnosti vitchyznianykh pidpriumstv. Naukovi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnogo universytetu. (Ways to optimize the foreign economic activity of domestic enterprises). Seriya: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo. 2016. V. 6, Ch. 1. S. 172–174. [in Ukrainian].

30. Krykunova V. M. Chynnyky, dynamika i struktura zovnishno-torhovelnoi diialnosti pidpriumstv Ukrainy. (Factors, dynamics and structure of foreign trade activity of Ukrainian enterprises). Ekonomichni innovatsii. 2013. S. 92–101.
31. Kuzmin O. Ye., Melnyk O. H., Petryshyn N. Ya. Sotsialno-ekonomichna diahnostyka diialnosti pidpriumstva v umovakh hlobalizatsii: sutnist, vydy, pryntsyipy zdiisnennia. (Socio-economic diagnostics of the enterprise in the context of globalization: essence, types, principles of implementation). Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika». Serii: Lohistyka. 2010. № 690. S. 623–628. [in Ukrainian].
32. Matalka S. M. Upravlinnia efektyvnistiu zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriumstv : monohrafiia. (Management of efficiency of foreign economic activity of enterprises: monograph). Luhansk : Noulidzh. 2011. s. 210. [in Ukrainian].
33. Matalka S. M. Upravlinnia efektyvnistiu zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriumstv : kolektyvna monohrafiia. (Management of efficiency of foreign economic activity of the enterprises: the collective monograph). Luhansk : Noulidzh. 2011. 210 s. [in Ukrainian].
34. Mazaraki A. A. Zovnishnotorhovelni aspekty konkurentnoi polityky Ukrainy v umovakh SOT : kolektyvna monohrafiia/ za zah. red. A. A. Mazaraki. (Foreign trade aspects of Ukraine's competition policy in the WTO: a collective monograph). Kyiv, 2008. 309 s. [in Ukrainian].
35. Mazaraki A.A. Rehuliatorna polityka u sferi zovnishnoi torhivli : kolektyvna monohrafiia. (Regulatory policy in the field of foreign trade: a collective monograph). Kyiv : KNTEU, 2010. 470 s. [in Ukrainian].
36. Metodolohiia formuvannia transportno-mytnoi infrastruktury v Ukraini : monohrafiia. (Methodology of formation of transport and customs infrastructure in Ukraine: monograph). / Za red. A. M. Pasichnyka. Dnipropetrovsk : UMSF, 2016. 168 s. [in Ukrainian].
37. Mizhnarodna makroekonomika : navchalnyi posibnyk. (International macroeconomics: a textbook). / Za red. Kozaka Yu.H., Pakhomova Yu.M., Lohvinovoi N.S. Kyiv : TsUL, 2012. 340 s. [in Ukrainian].
38. Mizhnarodna torhivlia : pidruchnyk. (International trade: a textbook). / Za red. Yu. H. Kozaka. Kyiv-Katovitse-Krakov : TsUL, 2015. 272 s. [in Ukrainian].

39. Novytskyi V. Ye. Mizhnarodna ekonomichna diialnist Ukrainy : pidruchnyk. (International economic activity of Ukraine: textbook). Kyiv : KNEU, 2007. 948 s. [in Ukrainian].
40. Oblik zovnishnoekonomichnoi diialnosti : pidruchnyk. (Accounting for foreign economic activity: a textbook). / Za zah. red. V. H. Kozaka. Uzhhorod : UNU, 2013. 648 s. [in Ukrainian].
41. Rum'iantsev A. P., Rum'iantseva N.S. Zovnishnoekonomichna diialnist : navchalnyi posibnyk. (Foreign economic activity: a textbook). Kyiv : Tsentr navch. lit., 2014. 384 s. [in Ukrainian].
42. Rumiantsev A. P. Zovnishnoekonomichna diialnist : navchalnyi posibnyk. (Foreign economic activity: a textbook)./ 2-he vyd., pererob. ta dop. Kyiv : TsUL, 2012. 296 s. [in Ukrainian].
43. Rumiantsev A. P., Rumiantseva N. S. Zovnishnoekonomichna diialnist : navchalnyi posibnyk. (Foreign economic activity: a textbook). Kyiv : TsUL, 2019. 292 s. [in Ukrainian].
44. Rumiantsev A. P., Rumiantseva N. S. Zovnishnoekonomichna diialnist : navchalnyi posibnyk. (Foreign economic activity: a textbook). Kyiv : TsUL, 2014. 377 s. [in Ukrainian].
45. Shkurupii O. V. Zovnishnoekonomichna diialnist pidprijemstva : navchalnyi posibnyk. (Foreign economic activity of the enterprise: textbook). Kyiv : TsUL, 2012. 304 s. [in Ukrainian].
46. Tiurina N., Karvatska N. Zovnishnoekonomichna diialnist pidprijemstva : navchalnyi posibnyk.(Foreign economic activity of the enterprise: textbook.). Kyiv : TsUL, 2019. 408 s. [in Ukrainian].
47. Tkachenko O. Osoblyvosti formuvannia systemy derzhavnoho upravlinnia zovnishnoekonomichnoiu diialnistiu v umovakh rozvytku mizhnarodnykh intehratsiinykh protsesiv. (Peculiarities of formation of the system of state management of foreign economic activity in the conditions of development of international integration processes). Visnyk Natsionalnoi akademii derzhavnoho upravlinnia pry Prezydentovi Ukrainy. 2011. № 4. S. 168–175. [in Ukrainian].
48. Tryfonova O. V., Shvets V. Ya. Osnovy zovnishnoekonomichnoi diialnosti : navchalnyi posibnyk. (Fundamentals of foreign economic activity: a textbook). Kyiv : Profesional, 2015. 152 s. [in Ukrainian].
49. Tsyhankova T. M., Petrashko L. P., Kalchenko T. V. Mizhnarodna torhivlia : navchalnyi posibnyk. (International trade: a textbook). Kyiv : KNEU, 2012. 448s.

50. Upravlinnia ryzykamy v mytnii spravi: zarubizhnyi dosvid ta vitchyzniana praktyka : kolektyvna monohrafiia. (Risk management in customs: foreign experience and domestic practice: a collective monograph). / Za zah. red. Berezhniuka I. H. Khmelnytskyi : Melnyk A. A., 2014. 287 s. [in Ukrainian].
51. Yakovliev A.I. Udokonalennia metodiv vyznachennia efektyvnohti ZED. (Improvement of methods for determining the effectiveness of foreign economic activity). Financy Ukrainy. 2014. № 9. S. 25–27. [in Ukrainian].
52. Yermachenko V. Ye. Oblik i tekhnika zovnishnoekonomichnoi diialnosti : navchalnyi posibnyk. (Accounting for foreign economic activity: a textbook). Kharkiv : INZhEK, 2010. 479 s. [in Ukrainian].
53. Zahorodnii A.H., Vozniuk H.L. Zovnishnoekonomichna diialnist. (Foreign economic activity: a textbook). Kyiv : Kondor, 2017. 168 s. [in Ukrainian].
54. Zerkalov D.V. Vneshneekonomycheskaia deiatelnost. (Foreign economic activity). Kyiv : Dakor, 2013. 544s. [in Russian].
55. Zinchuk T., Horbachova I., Kovalchuk O. ta in. Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta zovnishnoekonomichna diialnist : navchalnyi posibnyk. (International economic relations and foreign economic activity: a textbook). Kyiv:TsUL, 2019. 519 s. [in Ukrainian].
56. Zinchuk T. O., Kovalchuk O. D., Kutsmus N. M. Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta zovnishnoekonomichna diialnist : pidruchnyk. (International economic relations and foreign economic activity: textbook). Kyiv : TsUL, 2017. 512 s. [in Ukrainian].
57. Zosymova Zh.S. Problemy ta umovy pokrashchennia zovnishnoekonomichnoi diialnosti vitchyznianskykh pidpriemstv. (Problems and conditions for improving the foreign economic activity of domestic enterprises). Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii. 2013. Vyp. 2 (10). S. 119–124. [in Ukrainian].
58. Zovnishnoekonomichna diialnist pidpriemstva : navchalnyi posibnyk. (Foreign economic activity of the enterprise: a textbook). / Za zah.red. Shkurupii O. V. Kyiv : TsUL, 2012. 248 s. [in Ukrainian].
59. Zovnishnoekonomichna diialnist Pidpriemstva : Pidruchnyk / za redaktsiieiu I. V. Bahrovoi. (Foreign economic activity of the enterprise: a textbook). Kyiv : Tsentri navch. l-ry, 2014. 580 s. [in Ukrainian].

60. Zovnishnoekonomichna diialnist: pidpriumstvo-rehion : kolektyvna monohrafiia (Foreign economic activity: enterprise-region: collective monograph) / za red. Kozaka Yu. H. Kyiv : TsUL, 2017. 240 s. [in Ukrainian].
61. Zovnishnoekonomichna diialnist: pidpriumstvo-rehion : navchalnyi posibnyk. (Foreign economic activity: enterprise-region: textbook) / za red. Kozaka Yu. H. Kyiv : TsUL, 2016. 290 s. [in Ukrainian].

Laws

62. Pro audyt finansovoi zvitnosti ta audytorsku diialnist : Zakon Ukrainy vid 22.04.1993 r. № 2258-VIII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19> (data zvernennia 08.01.2020). [in Ukrainian].
63. Pro rehuliuвання tovaroobminnykh (barternykh) operatsii u haluzi zovnishnoekonomichnoi diialnosti : Zakon Ukrainy vid 23.12.1998. № 351-XIV. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=351-14> (data zvernennia 24.09.2019). [in Ukrainian].
64. Pro bukhholderskii oblik i finansovu zvitnist v Ukraini : Zakon Ukrainy vid 16.07.1999 r. № 996-XII URL : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14> (data zvernennia 21.09.2019). [in Ukrainian].
65. Pro tovarystva z obmezhenoiu ta dodatkovoiu vidpovidalnistiu : Zakon Ukrainy vid 02.11.2019r. № 2275-VIII URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19> (data zvernennia 17.10.2019). [in Ukrainian].
66. Pro zovnishnoekonomichnu diialnist : Zakon Ukrainy vid 16.04.1991 r. № 959- XII. URL : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=959-12> (data zvernennia 05.01.2020). [in Ukrainian].
67. Pro mytnyi taryf : Zakon Ukrainy vid 29.12.2019p. № 584-VII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/584-18> (data zvernennia 05.01.2020). [in Ukrainian].
68. Mytnyi kodeks : Zakon Ukrainy vid 29.12.2019r. № 4495-VI. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (data zvernennia 05.01.2020). [in Ukrainian].
69. Pro valiutu i valiutni operatsii : Zakon Ukrainy vid 21.06.2018 r. № 2473-VIII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19> (data zvernennia 05.01.2020r.). [in Ukrainian].

70. Podatkovyi Kodeks : Zakon Ukrainy vid 29.12.2019r. № 2755-VI. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (data zvernennia 05.01.2020). [in Ukrainian].

Internet

71. Lvivskyi derzhavnyi universytet vnutrishnikh sprav : veb-sait. URL : <http://www.lvduvs.edu.ua/> (data zvernennia 05.01.2020).
72. Lvivska natsionalna naukova biblioteka Ukrainy imeni V. Stefanyka : veb-sait. URL : <http://www.lsl.lviv.ua/> (data zvernennia 20.12.2019).
73. Aktualni problemy ekonomiky : veb-sait. URL : <https://eco-science.net/en/> (data zvernennia 10.12.2019).
74. Ekonomika ta pidpriemnytstvo : veb-sait. URL : <http://www.nbu.gov.ua/portal> (data zvernennia 10.12.2019).
75. Zakonodavstvo Ukrainy : veb-sait. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/a> (data zvernennia 10.12.2019).

Гобела Володимир Володимирович,
кандидат економічних наук

Управління
зовнішньоекономічною діяльністю
&
Management
of Foreign Economic Activity

Навчальний посібник

Редагування *Андріана Кузьмич-Походенко*

Макетування *Галина Шушняк*

Друк *Іван Хоминець*

Підписано до друку 20.04.2021 р.
Формат 60×84/16. Папір офсетний. Умовн. друк. арк. 14,18.
Тираж 100 прим. Зам № 18-21.

Львівський державний університет внутрішніх справ
Україна, 79007, м. Львів, вул. Городоцька, 26.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру
видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 2541 від 26 червня 2006 р.