Тема 7. Експортно-імпортні операції і порядок їх укладання

1. Етапи здійснення експортно-імпортної угоди.

2. Особливості зовнішньоторговельних операцій з окремими групами товарів.

**1. Етапи здійснення експортно-імпортної угоди.**

Обмін між зовнішньоторговельними агентами здійснюється через опера- ції купівлі-продажу.

Для проведення обміну необхідно виконати відповідні взаємопов`язані дії: - знайти покупця;

- обговорити всі умови і підписати угоду;

- виконати договір, тобто підготувати товар для поставки, зробити постачання покупцю, провести розрахунки за постачання.

Розглянемо основні етапи оформлення типової угоди міжнародних купівлі-продажу (імпорту-експорту).

Перший етап стосується встановлення ділових контактів (оферта, акцепт, запитання і т. д.).

Другий етап пов`язаний з оформленням замовлення покупця з визначенням таких стадій:

- письмова вказівка покупця на постачання товару;

- установлення графіка постачань;

- визначення стартової ціни;

- прийняття замовлення.

Третій етап потребує забезпечення доставки і розрахунків, зокрема:

- визначення контрактної ціни;

- визначення базисних умов постачання;

- узгодження умов і засобів розрахунків.

Четвертий етап стосується виконання постачальником замовлення покуп- ця з такими подетапами:

- підготовка товару до відвантаження (упаковка, маркірування та інше);

- транспортування і доставка до пункту призначення;

- страхування вантажу;

- здійснення митних обов`язкових операцій;

- виставлення рахунку.

Виконання пунктів останнього етапу супроводжується наданням низки товаросупроводжувальних і розрахункових документів: рахунку-проформи, рахунку-специфікації, пакувального листа, різноманітних сертифікатів (якості, походження та ін.), повідомлень про готовність до відвантаження, інвойсу – пакету документів щодо обґрунтуванню суми платежів і т. д.

Не будь-яка зовнішньоторговельна угода є міжнародною. Згідно з Віденською конвенцією ООН 1980 р.: «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів» угода не є пов`язаною зі ЗЕД, якщо вона підписана сторонами різної державної приналежності, суб`єкти яких знаходяться на території однієї країни. Одночасно міжнародна приналежність стосується договорів резидентів однієї держави, якщо їхні суб`єкти розташовані в різних країнах.

Як вказувалося раніше, за напрямками торгівлі визначають експортні, імпортні, реекспортні та реімпортні операції.

Експорт товарів (робіт, послуг) передбачає продаж і вивіз продукції за кордон для надання її у власність імпортера.

Імпорт – це купівля і ввіз товарів з іншої держави для подальшого використання на національної території.

Реекспорт – продаж і вивіз товарів, які не були переробленими на національній території і раніше імпортувалися.

Реімпорт – це ввіз товарів, які раніше були експортовані, але не піддавалися переробці за кордоном.

Реекспортні операції виникають за такими обставинами: - різкі зміни міжнародної ситуації;

- відсутність прямих економічних чи дипломатичних відносин між країнами;

- воєнні дії, громадянські заворушення та інші катаклізми.

У вказаних випадках країна, яка має проблеми, фактично звертається до іншої країни за посередницькою послугою.

Розглянемо послідовність реекспортного співробітництва:

- звертання до реекспортеру з проханням про постачання товару;

- укладання контракту реекспортера з експортером на постачання товару, який замовляє імпортер;

- постачання товару експортером на адресу реекспортера;

- оплата реекспортером постачання;

- укладання окремого контракту між реекспортером та імпортером;

- постачання товару на адресу імпортера;

- одержання оплати від імпортера.

Реімпортні операції, як правило, пов`язані з поверненням бракованої продукції чи продукції, яка не реалізована посередниками, частіш за все консигнаторами.

Послідовність взаємодій двох контрагентів така:

- укладання контракту між експортером і імпортером на постачання продукції;

- постачання товару імпортеру;

- оплата імпортером товару, який одержаний.

Стосовно визначення експорту імпорту в українському законодавстві існує певна колізія. Згідно із ст. 1 Закону «Про ЗЕД» експортом є продаж товару нерезиденту як у межах власної країни, так і за митним кордоном. Але законодавчі акти з оподаткування ЗЕД розуміють під експортною операцією виключно вивіз за митний кордон держави за фактом надання вантажної митної декларації. У разі відсутності вказаного документу угода не відноситься до зовнішньоторговельної, при цьому використовуються вимоги внутрішньонаціонального законодавства.

Особливості використання іноземної валюти при її надходженні за підсумками експортних дій ми розглядали у темі 4 (відкриття валютного рахунку, термінові обмеження, обов`язковий продаж 50 % виторгу та ін.). Специфікою оподаткування при здійсненні експорту є відсутність платежів акцизного збору, нульова ставка при обкладанні ПДВ з одночасним правом постачальника-резидента за кордон на експортне відшкодування.

Важливо відзначити наявність експортного мита тільки на три види товарів: насіння олійних культур, живу худобу і шкіряну сировину.

При митному оформленні в режимі експорту необхідний такий перелік документів на підставі відповідних нормативних актів:

1) вантажна митна декларація, для підакцизних товарів – незалежно від вартості;

2) товаросупровідні документи;

3) зовнішньоекономічний контракт;

4) довідка про відсутність чи декларування валютних цінностей, доходів чи майна резидента за кордоном;

5) ліцензія Міністерства на товари, які підлягають ліцензуванню;

6) картка реєстрації (обліку) зовнішньоекономічного договору;

7) дозвіл чи висновок Державної служби експортного контролю;

8) фітосанітарний сертифікат;

9) ветеринарний сертифікат;

10) сертифікат на вивіз наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів;

11) дозвіл служби екологічного контролю;

12) гарантійне зобов`язання, яке прийняте на облік податковою адміністрацією при оформленні давальницької сировини;

13) для українських перевізників: свідоцтво про допущення до перевезення транспортного засобу чи контейнера до перевезення вантажів під митними печатками і пломбами, декларація АТС з аркушами контролю;

14) заява-розрахунок на придбання марок акцизного збору і копія контракту з позначкою ДПА про сплату акцизного збору;

15) свідоцтво на право вивозу культурних цінностей;

16) облікова картка суб`єкта ЗЕД;

17) сертифікат якості Державної хлібної інспекції при відвантаженні зерна;

18) довідка при експорті живої худоби і шкіряної речовини;

19) одноразова (індивідуальна) ліцензія на операцію;

20) індивідуальна ліцензія на здійснення резидентами майнових інвестицій за межами України;

21) узгодження Державної митної служби України на експорт спирту через авіа- ційні пункти пропуску;

22) узгодження на вивіз шкідливих речовин;

23) платіжні документи про перерахування сум митних платежів та інших податків;

24) лист-узгодження при оформленні в зоні дій іншої митниці.

Імпорт за визначенням Закону про ЗЕД враховує ввіз на територію держави товарів, що постачаються нерезидентами, і придбання резидентів за кордоном з метою власного споживання. Товари, які перетинають кордон України, повинні відповідати технічним, фармакологічним, санітарним і фітосанітарним, ветеринарним і екологічним характеристикам згідно з діючими стандартами і вимогами, що потребує обов`яз- кової сертифікації за її національним режимом. При відсутності аналога в Україні товар повинен мати сертифікат за діючими міжнародними вимогами і стандартами.

Митне оформлення здійснюється шляхом попереднього декларування за місцям державної реєстрації українського імпортера з допомогою попередньої ВМД (ПД). Перелік товарів з використанням ПД затверджений наказом ДМСУ від 27.07.1998 р., № 436 з доповненнями і змінами. При оформленні ПД додають такі документи:

- зовнішньоекономічний контракт;

- платіжний чи гарантійний лист з підтвердженням однієї з мір щодо забезпечення доставки товару до митниці призначення;

- екземпляр заяви-розрахунку з поміткою податкових органів про суму сплаченого акцизного збору під час купівлі акцизних марок.

Другий пункт включає такі моменти:

- грошова застава;

- фінансова гарантія незалежного фінансового органа;

- гарантійний лист; - охорона і супроводження товарів силами митних органів;

- перевезення на умовах Митної конвенції про міжнародне перевезення вантажів 1975 р. (Конвенція МДП). Якщо не надається ПД, то використовується попереднє повідомлення ПП з електронною копією для однієї партії товару. Термін дії ПП – 3 місяці. Специфікою є використання імпорту з офшорних зон, перелік яких встановлений розпорядженням КМУ від 14.02.2002 р. № 53-р з доповненнями та змінами.

Насамперед важливо, що тільки 85% від оплаченої вартості відноситься до валових витрат за фактом платежу. Митне документальне оформлення в режимі імпорту має такі пункти:

1) ВМД для товарів вартістю до 100 USD і для усіх підакцизних товарів;

2) товаросупровідні документи;

3) зовнішньоекономічний контракт;

4) довідка про відсутність чи декларування цінностей, доходів чи майна резидента за кордоном;

5) ліцензія Міністерства для товарів, що підлягають ліцензуванню;

6) картка реєстрації (обліку) зовнішньоекономічного договору;

7) дозвіл чи висновок Державної служби експортного контролю;

8) сертифікат відповідності;

9) карантинний сертифікат на вантаж, який підконтрольний інспекції з карантину рослин;

10) ветеринарний сертифікат;

11) дозвіл служби екологічного контролю на ввіз товарів; 12) сертифікат про походження товарів;

13) вексель (при митному оформленні давальницької сировини та іноземних інвестицій);

14) податковий вексель;

15) платіжні документи про перерахування сум митних платежів та інших по- датків; 1

6) довідка Міністерства при оформленні вантажів міжнародної технічної допомоги;

17) узгодження на вивіз шкідливих речовин і продукції, яка містить ці речовини з ліцензуванням експорту та імпорту;

18) попереднє повідомлення ПП ВМД;

19) лист-узгодження для випадку митного оформлення в зоні дій іншої митниці;

20) разова (індивідуальна) ліцензія назад;

21) індивідуальна ліцензія на здійснення резидентами майнових інвестицій за межами України;

22) сертифікат на ввіз наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів;

23) свідоцтво про право вивозу культурних цінностей з країни вивозу; 24) заява-розрахунок на придбання марок акцизного збору.

**2. Особливості зовнішньоторговельних операцій з окремими групами товарів.**

Розглянемо докладніше особливості міжнародних торговельних операцій з різними групами товарів.

Промислова сировина поділяється на сировину мінерального походження таку, що отримана штучним шляхом. Частка мінеральної сировини становить близько 80%. За формами торгівлі сировинні товари підрозділяються на біржові й небіржові (з одного боку, зерно, цукор, кольорові метали та ін., з другого – природний газ, вугілля, чорні метали та ін.). Для експортера чи імпортера важливо мати довгостроковий контракт. Але традиційно як мінімум за 1 місяць до кінця календарного року щорічно контрагенти переглядають умови контракту, насамперед цінові.

Окремо слід відзначити популярну схему завоювання іноземного ринку сировини, зокрема продовольчих виробів. Спочатку виробники спостерігають за торговельною діяльністю експортних і імпортних фірм, які здійснюють подальший продаж наступним споживачам. Після займання певної ніши створюється дочірня фірма з можливістю реалізації на більш комфортних умовах, насамперед з використанням трансфертних (внутрішньофірмових) цін. Материнська компанія як транснаціональний суб`єкт суттєво впливає на конкурентів, бере значну участь у формуванні цін і має мінімальні витрати при сплаті мита.

Принциповим моментом є протекціонізм у політиці багатьох країн. Одночасно значний вплив мають галузеві організації експортерів сировини (класичний приклад – ОПЕК), а також ВТО і ЮНКТАД (Конференції ООН з торгівлі та розвитку). Класифікацію непродовольчих товарів наведено у темі 5.

Тому розглянемо деякі особливості експортно-імпортних відносин у постачанні продукції машинобудування. Схема постачання готової до експлуатації продукції виглядає так:

1) укладання контракту на постачання машин чи обладнання;

2) постачання товару;

3) монтаж обладнання;

4) навчання персоналу для роботи на імпортованій техніці;

5) гарантійне обслуговування техніки;

6) технічне обслуговування;

7) платежі за контрактом;

8) повернення бракованої продукції.

Експорт продукції у розібраному вигляді корисний з метою забезпечення меншого мита на окремі складові порівняно з обкладанням кінцевого товару. Крім того, протекціонізм у політиці країн виявляє себе при забороні постачань іноземних складних виробів, що стимулює імпорт складових. Одночасно уряди приймаючих країн підтримують національні виробництва із складання кінцевих виробів.

Ще один важливий аргумент – економія при транспортуванні вузлів, механізмів і агрегатів. Але постачання вузлів і деталей повинне підпорядкуватися принципам логістики й комерційної доцільності, зокрема:

- складання вузлів і деталей не потребує високої кваліфікації робітників;

- забезпечення економії на транспортних витратах;

- своєчасність постачань;

- оптимізація запасів на закордонних складах.

Досить високі ціни є передумовою авансування і товарного кредитування імпортера. Традиційна схема співвідношення складових оплати така:

- 10% аванс протягом 1-3 місяців з дня підписання контракту;

- 10% імпортер сплачує готівкою;

- 80% сплачується за рахунок кредиту терміном на 7-10 років з банківською гарантією від15 до 30% від суми контракту.