МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Національний університет “ Львівська політехніка”

Навчально-науковий інститут економіки і менеджменту

**Кафедра менеджменту**

**і міжнародного підприємництва**

**Розрахункова-графічна робота**

**на тему “Технологія та аудит зовнішньоекономічних операцій”**

http://revolution./rt/elems.cgi?e=311251

**Виконав:**

**студент групи EME-41**

**Матковський О.А.**

**Прийняла:**

**Шуляр Р.В.**

## ЛЬВІВ-2009

**Зміст**

1. Вступ

2. Характеристика підприємства

3. Обґрунтування вибору запропонованого виду ЗЕО для ринку конкретної країни

4. Метод здійснення ЗЕД

5. Встановлення контактів із іноземним партнером

6. Проробка базисних та валютно-фінансових умов контракту

7. Аналіз та проробка конкурентних матеріалів і конкурентний лист

8. Висновок

9. Список використаної літератури

**Вступ**

http://revolution./rt/elems.cgi?e=311251

Темою даної розрахунково-графічної роботи є підготовка, укладання та виконання конкретного зовнішньоторгового контракту. В даній роботі розглядається операція “імпорт сталі”.

Міжнародне економічне співробітництво є одним із головним чинників впливу на рівень розвитку економіки кожної окремої країни і світового прогресу в цілого. Складовим елементом такого співробітництва є зовнішньоекономічна діяльність суб’єктів господарювання різних країн.

У даній роботі буде розглядатися два типи зовнішньоекономічних комерційних операцій: імпорт і науково-виробнича кооперація. Також одним із завдань даної роботи є порівняння обох операцій і вибір найоптимальнішої з них.

Будь-який вид зовнішньоекономічної операції супроводжується здійсненням комерційної діяльності. Ці операції обслуговують обмін матеріальними цінностями та послугами. Для здійснення обміну необхідно привести певні взаємопов’язані дії:

* Знайти покупця(експорт) або продавця(імпорт);
* Укласти з ним договір, у якому обумовлюються всі умови: товар, ціна, кількість, якість, строки поставки і т.д.;
* Виконати договір: експортер повинен підготувати товар для поставки, доставити товар, а імпортер повинен прийняти товар, здійснити розрахунки за отриманий товар.

Імпортні операції відносяться до основних зовнішньоторгових операцій. Суть цієї операції полягає в закупівлі та ввезені іноземних товарів для реалізації їх на внутрішньому ринку країни-імпортера або виробниче споживання підприємством-імпортером. Така операція вважається здійсненою, якщо товар після виконання певних митних процедур, пропустили через митний кордон України для наступного використання або продажу на митній території України. При здійсненні операції імпорту в Україні використовується вид митного режиму: випуск товарів у вільний обіг. Це митний режим за яким товари, які ввезені на митну територію держави, залишаються постійно на цій території без зобов’язання про їх вивезення з цієї території. Даний режим передбачає сплату мит, податків і зборів. 311251

Методом здійснення запропонованої імпортної операції є прямий продаж – передбачає встановлення прямих зв’язків між виробником та кінцевим споживачем, тобто поставку товарів безпосередньому кінцевому споживачу та закупку товарів безпосередньо у виробника на підставі договору купівлі-продажу.

Запропонованою альтернативною операцією є науково-виробнича кооперація, що представляє собою виконання наукових досліджень, створення нових виробів, розроблення технічних вимог та документації між двома компаніями з метою економії матеріальних і людських ресурсів.

Аналізуючи стан імпортних операцій та світової торгівлі в цілому, потрібно зазначити, що зовнішня торгівля є надзвичайно динамічною. Це зумовлено розвитком спеціалізації та кооперування виробництва у світовому масштабі, а також темпами розвитку нових індустріальних країн. Панівні позиції у світовій торгівлі посідають розвинуті країни, такі як США, Японія, Франція, Німеччина, Великобританія, Італія, Канада. Сьогодні в міжнародному товаристві суттєво скорочується питома вага сировини і різко підвищується частка готових виробів. В цілому у товарній структурі світового експорту 2/3 складає продукція обробної промисловості, при чому її питома вага зростає і лише1/3 це сировина і продовольчі товари.

**1. Характеристика підприємства**

В основі даної роботи лежить дослідження імпорту сталі для Холдингової компанії “Автокраз”. Дальше буде наведена коротка характеристика про цей холдинг.

***Профіль діяльності***: полягає у створення вантажних автомобілів для цивільного і воєнного секторів. У цивільному секторі представлені автомобілі типу самоскиди, бортові вантажні автомобілів, вантажні автомобілі-шасі, сідельні тягачі, лісовози, спецтехніка, причепи. У воєнному секторі представлені вантажні бортові автомобілі, автомобілі-шасі, сідельні тягачі і спецтехніка. Також налагоджене виробництво запчастин до кожного виду автомобілів. Основні сегменти ринку, на які орієнтована розробка та випуск автомобілів КрАЗ: будівництво, дорожнє і комунальне господарство,   
гірничодобувна промисловість, лісозаготівельні машини, промисловість, нафтогазовий комплекс, збройні сили, служби щодо усунення надзвичайних ситуацій. За час існування торговельної марки КрАЗ (з 1959 року) з конвеєра заводу зійшло більше 800 000 одиниць автомобільної техніки, що характеризуються високою надійністю і якістю, яка підтверджена чисельними міжнародними сертифікатами і конкурсами. Система управління якістю ХК "АвтоКрАЗ" сертифікована на відповідність вимогам міжнародного стандарту ISO 9001:2000. Продукція Холдингової Компанії "АвтоКрАЗ" реалізується в більш ніж 30 країнах світу.

***Форма власності:*** за часів СРСР це було державне підприємство. В 1994 році підприємство перетворилося як відкрите акціонерне товариство. В 1996 році була створена холдингова компанія “АвтоКраз”. В 1999 році з приходом нового інвестора СП “Мега-моторс”, який викупив частину акцій ХК ”АвтоКраз”, розпочався новий етап розвитку компанії. Дана холдингова компанія представляє собою відкрите акціонерне товариство, яке володіє, а також розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій дев’яти корпоративних підприємств(Херсонський завод карданних валів, Камянецько-Подільський агрегатний завод, Зовнішньоторговельне фірма Краз, Сімферопольський завод авто рулів, завод “ТАПАЗ”, Токмацький ковальсько-штампувальний завод, Ужгородський Турбогаз, Авторадіатор.)

***Правовий стан:*** так як холдингова компанія, що представляє собою відкрите акціонерне товариство, вона має статутний фонд, що сформований за рахунок вкладів засновників у формі холдингових корпоративних пакетів акцій, а також додаткових вкладів у формі майна,коштів та нематеріальних активів, необхідних для забезпечення діяльності холдингової організації. Частка у формі майна,коштів та нематеріальних активів не повинна перевищувати 20% статутного фонду холдингової організації. Під час вирішення різноманітних питань скликаються збори акціонерів. Статутом холдингової організації встановлюються обмеження щодо правочиннів, які мають право вчиняти органи управління, а також випуску цінних паперів. У виключній компетенції загальних зборів є вирішення питань: формування єдиної фінансової, інвестиційної, виробничо-господарської та науково-технічної політики; визначення напрямів та порядку використання прибутку підприємств; затвердження планів виробничого та соціального розвитку.

Якщо корпоративне підприємство через дії або бездіяльність холдингової компанії виявиться неплатоспроможним та визнається банкрутом, то холдингова компанія несе субсидіарну відповідальність за зобов’язеннями корпоративного підприємства.

Діяльність компанії базується на основі законодавства України: Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, Закон України “Про господарські товариства” та іншими законами та нормативно-правовими актами, що регулюють діяльність холдингових компаній.

***Виробничо-господарський та фінансовий стан:*** на основі даних про фінансову звітність (баланс, звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал, звіт пр. фінансові результати) можна сказати, що компанія може відповідати за усіма своїми довгостроковими і короткостроковими зобов’язеннями, а отже вона є повністю платоспроможна з дстатньою кількістю високо і найліквідніших активів. Протягом останніх 6 років компанія працює стабільно, що підтверджується отриманим в 2006 році першого місця серед 100 компаній України щодо приросту чистого доходу і найкращих темпів економічного росту. Також було відкриті збиральні підприємства в Росії і Вєтнамі, торгові представництва в Польщі, Ємені, Такджикістані, Алжирі, Саудівській Аравії і т.д., отримано ряд вигідних контрактів (серед них наприклад поставка 2200 автомобілів Краз в Ірак). Все це характеризує компанію як потужного виробника і лідера на ринку України і країн Східної Європи, що відповідно є привабливим для співпраці ХК ”АвтоКраз” з різноманітними комерційними структурами.

***Стан розвитку галузі та регіону:*** Українська автомобільна промисловість представлена рядом потужних підприємств такі як: Луцький автомобільний завод, Львівський автобусний завод, Чернівецький автобусний завод, Запорізький автомобільний завод і інші. В України проводиться повний цикл виробництва автомобілів різноманітного призначення, від легкових до автобусів. Це забезпечує наявність відповідної сировини, висококваліфікованої робочої сили, фінансових ресурсів та частково підтримки держави. Це свідчить про високий рівень розвитку галузі, також те що продукція є конкурентоспроможною на світовому і на внутрішньому ринках і на неї існує стабільний попит, що забезпечується нижчою ціною на аналогові моделі інших виробників, високою якістю, сервісним обслуговуванням і забезпеченням усіх необхідних деталей.

***Необхідність ЗЕД для підприємства:*** на основі проаналізованої інформації про дану компанію, я можу сказати, що вона має тісні зовнішньоекономічні зв’язки з іншими країнами. Ще з часів СРСР завод “Краз” постачав свою продукцію до Вєтнаму, Куби, Алжиру, Саудівської Аравії, Індії і ін.. країн і відповідно за часи незалежної України після реструктуризації і приватизації компанії та закріплення своїх позицій на внутрішньому ринку, постала необхідність не втрати зв’язки з країнами-імпортерами, що було успішно реалізовано в середі 90-х, а саме: експортом продукції з метою отримання більших прибутків, розширення виробництва і створенням нових підприємств, підвищенням конкурентоспроможності продукції і інше. Як бачимо компанія експортує свою продукцію в більше як 10 країн світу, а також має підприємства та торгові представництва в цих країнах. Відповідно із розвитком зовнішньоекономічних відносин з’явилися нові можливості щодо зовнішньоекономічної співпраці, а саме науково-виробнича кооперація і імпорт. І відповідно в даній роботі будуть розглядатися можливості імпорту сталі із Росії, Китаю і Німеччини, а також можливість науково-виробничої кооперації з метою створення нового продукту.

Також аналізуючи тенденції за останні 50 років необхідно зазначити, для підприємств, особливо великих (де кількість робітників більша 500 людей), вихід на міжнародний ринок є надзвичайно важливою ціллю.

**2. Обгрунтування вибору запропонованого виду ЗЕО для ринку конкретної країни**

Перед вибором зовнішньоекономічного партнера необхідно проаналізувати політичні, економічні, географічні, правові, фінансові та інші фактори країни можливих контрагентів. Дана характеристика і оцінка факторів за п’ятибальною шкалою(від 1 до 5 балів) наведено у таблиці №1.

**Оцінка привабливості країни з точки зору даного виду ЗЕО**

Таблиця 1

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Фактори , що визначають вибір виду ЗЕО | Характеристика фактора по країнах (так/ні, кількість балів, джерело інформації) | | |
|  |  | Китай | Німеччина | Росія |
| 1. | **Правова система** | | | |
| загального права; | 4 | 4 | 4 |
| цивільного права; | 3 | 5 | 3 |
| теократичного права | 3 | 4 | 3 |
| 2. | **Митний режим країни можливого контрагента:** | | | |
| наявність СЕЗ (ВЕЗ) | 5 | 3 | 4 |
| високий або низький рівень мит ( експ/імп); | 3 | 3 | 3 |
| наявність (відсутність) ліцензування та/або квотування | 4 | 4 | 2 |
| необхідність зустрічних закупівель | 5 | 5 | 5 |
| спеціальні вимоги сертифікації | 3 | 4 | 3 |
| вимоги стандартів | 3 | 5 | 4 |
| інші заходи "адміністративного протекціонізму” | 2 | 4 | 4 |
| валютні обмеження | 3 | 3 | 4 |
| вимоги до пакування та маркування | 3 | 4 | 4 |
| добровільне" обмеження експорту | 3 | 4 | 4 |
| 3. | **Наявність торгових договорів між Україною та країною можливого контрагента:** | | | |
| про надання режиму найбільшого сприяння | 3 | 4 | 5 |
| про надання спеціального режиму | 2 | 4 | 4 |
| про надання національного режиму | 1 | 2 | 3 |

Продовження табл. 1

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 4. | Участь країни можливого контрагента у міжнародних картельних або товарних угодах щодо товару-об’єкту майбутньої угоди; | 4 | 4 | 2 |
| 5. | **Транспортні умови:** | | | |
| наявність прямих рейсів | 2 | 4 | 5 |
| тарифи лінійного судноплавства | 2 | 3 | 5 |
| фрахтові ставки | 2 | 3 | 4 |
| ступінь механізації вантажно-розвантажувальних робіт та зберігання вантажу | 4 | 4 | 4 |
| ставки портових зборів | 3 | 4 | 3 |
| правила та звичаї щодо приймання - здачі вантажу та ін | 4 | 3 | 3 |
| 6. | **Умови платежу, які використовуються у країні можливого контрагента**: | | | |
| умови розрахунків (готівка, аванс, кредит) | 3 | 3 | 4 |
| форми розрахунків (інкасо, акредитив, тощо) | 3 | 4 | 3 |
| валюта платежу | 3 | 3 | 4 |
| засобу платежу (вексель, чек тощо) | 4 | 4 | 4 |
| вартість форми, терміни кредиту | 3 | 4 | 3 |
| можливість отримання авансу , його вартість | 3 | 3 | 4 |
| 7. | Способи збуту, що застосовуються у країні можливого контрагента. | 4 | 3 | 3 |
| 8. | Терміни поставки прийняті в країні контрагента. | 2 | 4 | 5 |
| 9 | Рівень розвитку суміжних галузей економіки країни можливого контрагента з метою визначення перспектив розвитку виробничої чи іншої кооперації | 4 | 4 | 4 |
| 10 | **Правові питання, відображені у законах країни контрагента** | | | |
| про страхування | 3 | 4 | 3 |
| що регулюють правове становище та діяльність фірм | 4 | 4 | 4 |
| про охорону промислової власності | 3 | 4 | 4 |
| про патентування винаходів | 3 | 4 | 3 |
| про реєстрацію торгових знаків | 4 | 4 | 4 |
| що регулюють способи розв’язків, суперечок, виникаючих при здійсненні ЗТО | 2 | 4 | 3 |
| 11 | Існуючі у країні контрагента узанси ( торгові звичаї); | 4 | 4 | 3 |
| 12 | Законодавчі акти, що стосуються:  - способів розміщення імпортних замовлень, праці, наприклад, тільки через торги;  - способів продажу, напр., експортної продукції, тільки через посередників торгові доми , тощо; | 4 | 3 | 4 |
| 13 | Інше | - | - | - |
| 14 | Разом балів | 130 | 139 | 143 |

Отже на основі проведених розрахунків за даними факторами ми обираємо Росію. Я також навів коротку характеристику кожного з цих пунктів:

**Правова система:** відбувається протистояння між демократичними і недемократичними силами. Але в загальному керівництво країни проводиться по чітко визначеному та послідовному курсу.

**Митний режим можливого контрагента:** в загальному митний режим є сприятливий і не буде викликати якихось проблем.

**Наявність торгових договорів між Україною та країною можливого контрагента:** існує велика кількість торгових договорів між Україною та Росією, а отже це буде сприяти даній операції.

**Транспортні умови:** близьке розташування та існування великої кількості рейсів усіх видів транспорту між Україною та Росією.

**Умови платежу, які використовуються у країні можливого контрагента:** прийняті в Росії умови, форми та валюти розрахунків цілком підходять нам, в даному випадку будемо застосовувати безвідкличний акредитив.

**Правові питання, відображені у законах країни контрагента:** загалом чинне законодавство Росії певною мірою схоже із українським, і не існує певних специфічних законів які б ускладнювали співпрацю з російським партнером.

Отже сприятливий митний режим, можливість співробітництва без посередників, відповідні терміни поставки, а також умови платежу стали визначальними при виборі цієї країни, як потенційного партнера при поставці сталі в Україну.

На даний момент Росія є одним із найбільших експортерів сталі на світовий ринок за рахунок високого розвитку сталеварної промисловості і достатніми запасами сировини, а також це свідчить про якість продукції Також необхідно враховувати те, що Росія і Україна є сусідами і відповідно можна зекономити кошти на транспортування. Ще одною із переваг Росії є те, що між Україною і Росією є тісні зовнішньоекономічні зв’язки. Також не виникне труднощів із спілкуванням з російськими партнерами, за допомогою чого можна уникнути різних непередбачувальних обставин.

Із врахуванням вищенаведеної інформації дозволяє нам вибрати Росію як перспективного торгового партнера для здійснення імпорту сталі. Також після аналізу відповідної інформації ми відмовляємося від альтернативного варіанту – науково-виробничої кооперації так як це не принесе жодної вигоди, а лише додаткові витрати коштів і часу як і для нас, так і для наших російських партнерів. Це пояснюється тим, що виробництво сталі не надскладним технологічним процесом і відповідно не потребує високотехнологічного (а саме високоточного) обладнання, висококваліфікованого персоналу, спеціальних дорогих наукових досліджень.

**3. Метод здійснення ЗЕД**

Методом здійснення пропонованої імпортної операції буде прямий продаж, що передбачає встановлення прямих зв’язків між виробником (постачальником) і споживачем (імпортером), тобто поставка товарів відбувається безпосередньо кінцевому споживачу та закупка товарів також відбувалася безпосередньо у виробника на підставі договору купівлі/продажу.

На основі цього методу можна суттєво скоротити витрати, пов’язані з імпортом, так як відсутні посередники. Тим самим відпускна ціна автомобілів та запчастин буде нижчою, що відповідно буде зумовлювати підвищення попиту на продукцію.

Дане рішення було прийняте на основі того, що країна-контрагент є сусідом України (має спільний кордон), а отже немає суттєвих проблем із пошуком і інформацією про партнерів, мовою (комунікаціями) – тому необхідності залучати посередників немає. Також на мою думку грає роль те, що сталь не є якимось специфічним товаром, який вимагає спеціальних дозволів, методів транспортування і т.д..

**4.Встановлення контактів з іноземним партнером**

Існує декілька способів встановлення контакту з потенційним продавцем:

1. направити потенційному або вже відомому продавцю замовлення;

2. направити запит виробнику товарів, що цікавлять імпортерів;

3. оголосити торги із запрошенням до участі фірм, які можуть прийняти і виконати умови організаторів торгів;

4. направити можливому виробнику комерційний лист про наміри розпочати переговори у відповідь на його пропозицію;

5. направити експортеру безумовний акцепт його пропозиції.

В результаті пошуку і аналізу інформації, яку надали ЗМІ і Iнтернет, а також поради наших українських партнерів ми зупинилися на російській компанії ОАО "Северсталь".

Ми надіслали до ОАО "Северсталь" листа (запит на продукцію), електронною поштою, в якому виклали свої пропозиції щодо співпраці при купівлі готової сталі на суму 500000 дол.сша.. У відповідь ми отримали проформу контракту. Після цього ми ознайомилися і прийняли умовами контракту, також була проведена телефонна розмова з російськими партнерами, де було уточнено усі деталі і після цього відіслали, електронною поштою, продавцю наше підтвердження і згоду про підписання контракту про купівлю сталі.

Перевагою даного способу встановлення контакту з іноземним партнером є те, що нам направляють проформу контракту, де відображено універсальність умов,їх зрозумілість і однозначність трактування. Нам цей спосіб вигідний тим, що ми економимо час, тобто отримуємо відразу усю необхідну інформацію про товар, терміни поставки, умови, розрахунки, гарантії, обов’язки.

**5. Проробка базисних та валютно-фінансових умов контракту**

Для здійснення даної зовнішньоекономічної операції було вибрано базисну умову поставки – СIF, що означає, що продавець має сплатити витрати і фрахт, необхідні для поставки товару в погоджений порт призначення, однак ризик загибелі або пошкодження товару, а також ризик будь-якого збільшення витрат, викликаних подіями, що відбулися після поставки товару на борт судна, переходить з продавця на покупця в момент переходу товару через поручні судна в порту відвантаження. І також необхідно зазначити додаток про те, що продавець повинен забезпечити морське страхування для усунення ризиків загибелі або пошкодження товару при перевезені. Отже продавець зобов’язаний укласти договір страхування і оплатити його.

Покупець повинен мати на увазі, що відповідно до умови CIF продавець повинен одержати страховку лише на мінімальне покриття.

Умова СIF вимагає, щоб продавець здійснив очистку товару від мита на експорт.

Загалом дана умова Inkoterms 2000 вигідна для нашої компанії, так як ми отримуємо товар який очищений від мита, продавець сам має сплатити усі витрати, а також фрахт, що є необхідні для поставки товару в порт призначення, також він забезпечує і оплачує страхування вантажу до місця призначення. А отже ми мінімізуємо витрати на транспортування, страхування і сплату мит, що допоможе нам виготовити кінцевий продукт за нижчою ціною, а це в свою чергу підвищить його конкурентоспроможність.

На підприємстві була розроблена схема здійснення ЗЕО імпорту сталі із Росії в Україну на умовах CIF

Ліцензійна палата

ОАО

”Страхгруп”

Спецелізоване агенство

**9 1,2 8**

**4,5,6**

**3**  ХК ”Автокраз”

О ОАО

”Северсталь”

**1 16**

ДПА

**10 7**

**11**

**12 13 15 17б**

19а **19б 17а**

“ПриватБанк”

“СберБанк

Росії” **18а**

Транспортна експедиційна фірма

“Алекс”

**14**

Транспортна експедиційна фірма”Еко”

**18б**

**22 17б**

**17в**

Митниця Маріополь

Митниця Ростов-на-Дону

**20,21**

Рис.1. Схема здійснення ЗЕО імпорту сталі на умовах CIF-Маріополь

(форма платежу-підтвердженний безвідкличний акредитив)

1. ХК”Автокраз” надсилає запити про інформацію щодо можливих імпортерів у спецелізоване агенство;

2. ХК”Автокраз” отримує інформацію про ринок сталі у Німеччині, Китаї та Росії від спецелізованого агенства;

3. ХК”Автокраз” оцінює отриману інформацію, аналізує її та складає конкурентний лист;

4. ХК”Автокраз” направило запит потенційному постачальнику у Росію, а саме “Северсталь”;

5. ХК”Автокраз” шляхом листування отримали пропозицію можливого постачальника;

6. ХК”Автокраз” проаналізувавши пропозицію, вибрала потенційного постачальника ОАО “Северсталь”;

7. ХК”Автокраз” підписало із ОАО”Cеверсталь” контракт;

8. ОАО”Северсталь” підписує договір-страхування вантажу із ОАО”Страхгруп” відповідно бо базисних умов поставки;

9. ХК”Автокраз” одержує ліцензію на імпорт сталі з Росії від Ліцензійної палати;

10. ХК”Автокраз” реєструється в державній податковій адміністрації для сплати необхідних податків;

11. ОАО”Северсталь” повідомляє про готовність транспортувати сталь;

12.ХK”Автокраз” укладає договір із транспортно-експедиційною фірмою”Алекс” про транспортування товару і його митне очищення для імпорту з маріопольського порту на склад ХК”Автокраз”;

13. ХК”Автокраз” направляє до свого банку, далі “ПриватБанк”, доручення про відкриття акредитиву;

14. “ПриватБанк” відкриває акредитив, пересилаючи “СберБанку Росії” повідомлення про його відкриття та одночасно зазначаючи умови, які повинен виконати продавець для одержання платежу;

15. “СберБанк Росії” інформує ОАО”Северсталь” про акредитив, виставленний на його користь;

16. ОАО”Северсталь” одержавши повідомлення, порівнює зазначені у ньому умови з умовами, встановленими у контракті.

17(а). Дані умови збіглися, а отже ОАО”Северсталь” передає до банку пакет необхідних документів;

17(б). І одночасно дає доручення транспортно-експедиційнії фірмі “Еко”, на основі попередніх домовленостей, доставити вантаж у м. Маріополь, здійснити усі формальності з її експорту(очистити від експортного мита, заповнити ВМД) та здійснити завантаження і розвантаження товару;

17(в). Здійснене перевезення через кордон;

18(а). “СберБанк Росії” перевіряє документи, тому що він несе підвищену відповідальність перед ХК”Автокраз”.

18(б) Та здійснює переказ платежу на рахунок ОАО”Северсталь”та скеровує документи “Приватбанку”;

19(а). “ПриватБанк” перевіряє отриманні документи та відправляє їх ХК”Автокраз”;

19(б). ХК”Автокраз” відшкодовує “ПриватБанку” суму акредитиву;

20. Транспортно-експедиторська фірма “Алекс” отримує доступ до товарів, шляхом пред’явлення товаророзпорядчих документів.

21. Фірма “Алекс”здійснює митне очищення товару для імпорту, сплачує усі митні збори та платежі;

22. Фірма “Алекс” товар на склади ХК”Автокраз”.

Нижче наводжу перелік документів, які має заповнити покупець, а які продавець. Отже продавець має заповнити:

1. **Рахунок фактура**: документ, який супроводжує переміщувані через митний кордон України товари й інші предмети, вказує їх вартість та дозволяє їх ідентифікувати);

2. **Kоносамент**:документ, що регулює правовiдносини мiж перевiзником та одержувачем вантажу, свiдчить про прийняття перевiзником вантажу, вiдомостi про який наведено в коносаментi, та є одним з документiв, що пiдтверджують наявнiсть i змiст договору морського перевезення;

3. B**антажна митна декларація**: письмова заява, яка містить у собі відомості про товари та інші предмети й транспортні засоби, мету їх переміщення через митний кордон України або відомості про зміну митного режиму щодо цих товарів, а також інформацію, необхідну для здійснення митного контролю, митного оформлення, ведення митної статистики, нарахування митних платежів;

4. **Декларація митної вартості:** заява особи митному органу за встановленою формою вiдомостей щодо митної вартостi товарiв, якi перемiщуються через митний кордон України чи по вiдношенню до яких змiнюється митний режим;

5. **Страховий договір**: договір про страхування вантажу між ОАО”Северсталь” та ОАО”Страхгруп”;

6. **Документи** що підтверджують очищення товару від експортного мита.

А покупець заповнює нижче наведені документи:

1. **Зовнішньоекономічний договір:** матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, якщо інше не встановлено законом або міжнародним договором України, та спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

2. **Акредетив:** ХК”Автокраз” бере на себе витрати по відкриттю акредитиву та узгодження усіх необхідних документів;

3. **Подорожній лист** - первинний документ про облік вантажних автомобільних перевезень, що всебічно характеризує роботу автомобіля і водія з моменту їх виїзду з автотранспортного підприємства і до повернення на підприємство;

4. **Договір із транспортно-експедиційною фірмою “Алекс”;**

5. **Ліцензія від Ліценційної палати** - належним чином оформлене право на імпорт протягом встановленого терміну певних товарів;

6. **Документи**, що підтверджують очищення товару від імпортних мит.

Проробка валютно-фінансових умов ЗТК передбачає визначення двох груп елементів валютних та фінансових умов.

Фінансові умови:

1. Вид платежу – безготівковий(вексель);

2. Форма розрахунку – підтверджений безвідкличний акредитив;

3. Гарантія платежу – банківська гарантія.

Валютою ціни, тобто валютою, у якій зафіксована ціна товару у контракті, є долари США і також дана валюта буде використовуватися як валюта платежу, тобто у ній буде здійснюватися розрахунки за сталь. Дана валюта є повністю конвертована і її можна вільно придбати як і в Росії так і в Україні.

Шляхом аналізу прогнозів експертів, відомо, що діапазон можливої зміни курсу валюти платежу(долари) становить близько 3%. З огляду на це в контракті сторони зафіксували плаваючу ціну з діапазоном зміни 3%. А саме 500000 дол.сша.+/-3%.

Формою розрахунків є підтверджений безвідкличний акредитив – це угода між банком та клієнтом(покупцем), відповідно до якої банк, що відкриває акредитив, бере на себе зобов’язення здійснити платіж третій особі на підставі доручення банку. Безвідкличний акредитив може бути авізованний третій особі через інший банк без будь якої відповідальності з боку авізувального банку. Підтверджений означає, що банк гарантує оплату товару.

В даному випадку така форма розрахунків є більш вигідна для нашого партнера(ОАО”Северсталь”) так як гарантом платежу виступає банк, який бере на себе відповідні зобов’язання і також те, що ОАО”Северсталь” не платить за відкриття акредитиву. Але так як відбувається перевірка усієї документації банками з обох сторін відповідно ризик не отримати вчасно товар практично зникає, що є вигідним і для нас так як є контроль третьої сторони. І також така форма оплати свідчить про те що ХК”Автокраз” є серйозною і надійною компанією.

Нижче я наводжу схему розрахунку за акредитивом:

2

“ПриватБанк”

“СберБанк Росії”

5б

3 4б 5а контракт 1 6

ХК”Автокраз”

ОАО”Северсталь”

4а

Рис.2. Схема розрахунків по підтвердженому

безвідкличному акредитиву

1. ХК”Автокраз”направляє до “ПриватБанку” доручення про відкриття акредитиву, яке містить необхідні умови для відкриття акредетву;

2. “ПриватБанк” відкриває акредитив, пересилаючи “СберБанк Росії” повідомлення про його відкриття та одночасно зазначаючи умови, які повинен виконати продавець для одержання платежу;

3. “СберБанк Росії” інформує ОАО”Северсталь” про акредитив виставленний на його користь;

4. ОАО”Северсталь” одержавши повідомлення, порівнює зазначені у ньому умови з умовами, встановленими у контракті. Так як умови збігаються, то ОАО”Северсталь” відправляє товар до ХК”Автокраз”(4а) та комплект документів до “СберБанку Росії”(4б).

5. “CберБанк Росії” ретельно перевіряє документи, так як документи відповідають інструкціям то банк здійснює переказ платежу на рахунок ОАО”Cеверсталь”(5а) та скеровує документи “ПриватБанку”(5б);

6. “ПриватБанк” перевіряє отримані документи та відправляє їх ХК”Автокраз”, який відшкодовує йому суму акредитиву.

**6. Аналіз та проробка конкурентних матеріалів**

http://revolution./rt/elems.cgi?e=311251

Після здійснення вибору країни, партнера-контрагента, методу здійснення ЗЕО, проробки базисних та валютно-фінансових умов контракту необхідно здійснити проробку конкуруючих матеріалів з метою визначення оптимального рівня ціни імпортного товару.

***1.Вихідна інформація***: планується імпорт із Росії сталі на 500000 дол. сша на умовах CIF-Маріополь (згідно Incoterms2000). Оплата – безготівкова (підтверджений безвідкличний акредитив), валюта ціни та платежу долар США.

База для порівняння є такі конкурентні матеріали:

1. ЗТК укладений 12.03.2008 року(із строком поставки у 2009 році) між німецькою фірмою “DeucheLehn” з українською фірмою “ЛУАЗ” на продаж на умовах “DAF кордон України” 5000т сталі за ціною 450000 дол.сша.. Платіж готівка, інкасо.

2. Міжнародно-промислова палата, пропозиція індійської фірми “Indiastale”, отриманою українською фірмою “ЗАЗ” 10.02.2008 року на поставку 4000т сталі на умовах “FOB порт Одеса” із поставкою у 2009 році за ціною пропозиції 200000 євро. Платіж аванс – 10%(2008р), інкасо – 50%(2009рік), розстрочка – 40% на 5 років при 5% вартості кредиту (2009рік).

3. Біржовий бюлетень китайської біржі від 01.10.2008 в якому наведені дані про продаж на умовах “EXW склад продавця” в Китаї 3500т сталі за ціною 31657960 кит.юань. Платіж готівка, акредитив(поставка у 2009році).

Для визначення оптимального рівня ціни, конкурентні матеріали повинні бути зведенні до бази, яка при імпорті являє собою характеристики та умови поставок, які містяться у найбільш привабливій комерційній пропозиції продавців.

Зведення – це внесення поправок у ціни конкурентних матеріалів, які враховують їх відмінності від бази. Кількість поправок залежить від складності товару та ступеня відмінності у базових умовах поставки. Переважна більшість поправок здійснюється експертним методом, а частина на основі розрахунків. Нижче наведені поправки на комерційні умови, а також конкурентний лист(внутрішній документ підприємства, що містить комерційні та технічні відомості про товар із одержаних від фірм пропозицій і служить для порівняння їх основних показників та визначення орієнтованого рівня імпортної ціни).

***2.Введення поправок на комерційні умови.***

***2.1. Зведення цін до єдиної валюти(Сt)***

Усі ціни конкурентних та довідкових матеріалів, перераховані у валюту ціни майбутньої угоди, зводяться до терміну передбачуваної угоди із врахуванням можливих змін ціни(під впливом подорожання товарів,світової інфляції) у періоди, які пройшли дати конкурентного або довідкового матеріалу, до планованої дати підписання майбутнього контракту. Для цього використовується інформація про зміну валютного курсу за рік, що складає 3%, крім оплати в доларах.

***2.2. Зведення цін за строками здійснюється за формулою ковзання:***

**Cпл=Сt\*(Jпл/Jt)**

де Спл – ціна на планований рік укладення контракту(2009рік);

Сt – ціна конкурентного матеріалу у рік t у єдиній валюті;

Jпл- індекс ціни року укладення контракту;

Jt – індекс ціни року конкурентного матеріалу

Для даного випадку індекс зміни ціни товару 1,01;

***2.3.Зведення ціни по базисних умовах поставки(поправка К1):***

При зведені ціни до базису враховується вартість фрахту та страхування,

а саме між укр.портами та Зах. Європою 3% від вартості товару, між укр.портами та Індією 6%. Ціна “EXW склад продавця Гонконг” збільшується на 20% - на вартість пакування, маркування та транспортування до кордону.

***2.4.Зведення цін по кредитних умовах:***

При такому зведенні цін закладено принцип визначення цін конкурентних та довідкових матеріалів, якщо б їх угоди передбачали платіж готівкою. Ціна конкурентного матеріалу зменшується на вартість наданого кредиту.

У даному випадку поправка на умовах платежу розраховується за формулою визначення коефіцієнта кредитного впливу(Ккр):



де di – окремі не кредитні платежі за товар у ціні;

dab=0,1-частка авансу;

diн – різниця у роках між роком зведення ціни та роком чергового i-го платежу;

nab=1- різниця у роком платежу авансу (2008) та роком зведення(2009);

niн=0-те ж саме для платежу інкасо;

R=0,4-частка кредитованої частини платежу;

nk=0 – пільговий термін відтермінування початку погашення кредиту від дати завершення поставки товару у роках;\

b=0,1-банківський відсоток, спрогнозований на період кредиту за майбутнім контрактом, або який діяв під час кредиту, наданого конкурентами;

r=0,05-вартість кредиту (річний відсоток за наданий товарний кредит);

c=0,758-береться із таблиці 2.3, у якій “с” розраховано для різних сполучень значень банківського відсотку (b=10%)та термінів надання кредиту(tkp=5 років).

**Сполучення банківського відсотку та термінів кредиту**

Таблиця 2

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| b,% | Термін кредиту (tкр), роки | | | | | | | |
| 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 6 | 0,891 | 0,866 | 0,842 | 0,820 | 0,797 | 0,776 | 0,754 | 0,736 |
| 7 | 0,875 | 0,847 | 0,820 | 0,749 | 0,770 | 0,746 | 0,724 | 0,702 |
| 8 | 0,859 | 0,828 | 0,799 | 0,770 | 0,744 | 0,718 | 0,694 | 0,671 |
| 9 | 0,844 | 0,810 | 0,778 | 0,748 | 0,719 | 0,692 | 0,666 | 0,642 |
| 10 | 0,829 | 0,792 | **0,758** | 0,726 | 0,695 | 0,667 | 0,640 | 0,614 |
| 12 | 0,801 | 0,759 | 0,721 | 0,685 | 0,652 | 0,621 | 0,592 | 0,565 |
| 15 | 0,761 | 0,714 | 0,670 | 0,631 | 0,594 | 0,561 | 0,530 | 0,502 |

***2.5. Зведення по кількості (поправка К3):***

Враховується обсяг проданого чи закупленого товару порівняно із запланованими умовами майбутньої угоди. При цьому враховуються два фактори:

1) зниження або ріст витрат виробництва з боку продавця при збільшенні або зменшенні кількості товару, що поставляється (ефект масштабу). Знижка на великий обсяг замовлення коливається від 2% до 5%.

2) комерційна зацікавленість продавця у збільшенні обсягу продаж, яка виявляється у його готовності надати знижку з ціни.

***2.6. Зведення ціни на уторгування:***

У першому випадку ціна залишається без змін так як це джерелом інформації є контракт то уторгування вже здійснено, а отже ціна залишається без змін. У другому випадку надається знижка 10% тому що це пропозиція, а отже товар може продаватися через посередника.. І у третьому випадку знижка також дорівнюватиме 15% виходячи з того що джерело інформації прейскурант.

***2.7. Зведення ціни на технічні гарантії:***

У даному випадку гарантія надається німецьким виробником на 65 років, індійським на 40 років та китайським на 45 років. Так як надається тривалий час гарантії німецьким виробником, то відповідно ціна продукції зросте на 7%, а через менший термін гарантії від індійського та китайського виробників ціна знизиться на 5 та 4% відповідно.

***2.8.Ціна зведена за комерційними умовами:***

Ця ціна дорівнює ціні, зведеній за строкам поставки (Спл), помноженій на добуток усіх попередніх поправок(К1…К5).

***3.Зведення поправок на технічні характеристики:***

Це зведення повинно зменшувати ціну товару по конкурентному або довідковому матеріалу, зведену за комерційними умовами, на оцінену величину його технічних переваг порівняно з характеристиками товару, який буде об’єктом майбутнього контракту, та збільшувати ці ціни – при технічних перевагах товару, який закуповуватися за майбутнім контрактом.

Величини поправок розраховуються комерсантами, технічними спеціалістами та товарознавцями з урахуванням відмінностей у вмісті корисних компонентів, ступеня очищення товару тощо.

Поправки на комплекс технічних показників визначені за інформаційними матеріалами провідних фірм. Параметри із конкурентних матеріалів розраховуються і порівнюються із параметрами, які є взірцем, і розраховується часткова відмінність(Рі) за формулою:

**Рі=(nзв-nпор(і))/nвз(і)**

де nвз-і-й параметр взірцевого навантажувача;

nпор(і)-і-й параметр порівняльного навантажувача.

Величина поправки (Кі) розраховується за формулою:

**Кі=1+Рі**

Сумарні поправки (Ki) за техніко-економічними показниками(Кт) дорівнють добутку поправок по усіх і-х параметрів.

***4.Повне зведення ціни за комерційними умовами та технічними характеристиками(Сзв):***

Для повного зведення ціни товару з поправками на комерційні умови(Скк), множать на величину сумарних поправок за техніко-економічними показниками (Кт).

***5.Вибір та зведення ціни:***

Ціни майбутніх імпортних угод формуються на основі остаточних зведених цін конкурентів. На основі остаточних зведених цін конкурентів при визначені цін на імпортні товари виходимо з того, що оптимальною вважається найнижча із наведених цін конкурентів.

Оскільки сталь буде постачатися на умовах CIF, то ціни будуть збільшені на вартість транспортування

Остаточно ціна встановлюється у процесі переговорів методом уторгування, який полягає у тому, що контрагенти взаємно враховують аргументи відносно рівня ціни і вносять у нього відповідні зміни.

6.Складання конкурентного листа.

Отже усі поетапно зібрані дані та поправочні коефіцієнти вносяться в конкурентний лист, який подається на затвердження генеральному директору ХК”Автокраз”. Даний конкурентний лист наведений нижче.

http://revolution./rt/elems.cgi?e=311251

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Етапи зведення ціни та поправок | Спосіб зведення | Умови майбутнього ЗТК | Конкурентні матеріали | | | | | |
| Німеччинаконтракт | | **Індія**  **пропозиція** | | Китай **прейскурант** | |
| Вихідні **дані** | поправки | Вихідні **дані** | поправки | Вихідні **дані** | поправки |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 0 | Ціни у валюті, С0 | - | 500000$ | 450000 дол. сша. | - | 200000 євро | - | 31657960 юаней | - |
| 1 | Ціни у єдиній валюті, Сt | Сt=C0q0 | $(500000) | 450000 | 1дол=1дол | 309000 | 1є=1,5 дол. (+3%) | 360500 | 1дол.= 90йоаней (+3%) |
| 2 | Ціни, зведені по строках угод, Спл | Cпл=Сt\*  (Jпл/Jt) | 2008 | 445500 | 0,99(враховується індекс зміни ціни товару) | 305910 | 0,99(враховується індекс зміни ціни товару) | 356895 | 0,99(враховується індекс зміни ціни товару) |
| 3 | Поправки по базисних умовах, К1 | + транспорту­вання та страхуванння | CIF Маріополь | DAF кордон України | К1=1,03 | FOB порт Одеса | К1=1,06 | EXW склад продавця(Гонконг) | К1=1,20 |
| 4 | Поправки по кредитних умовах (умовах платежу), К2 | Вартість кредиту | Безвідкличний акредитив, вексель | готівка, інкасо | К2=1 | аванс – 10%(2008р), інкасо – 50%(2009рік), розстрочка – 40% на 5 років при 5% вартості кредиту (2009рік) | К2=1,058 | Готівкаакредитив | К2=0,98(вартість відкриття акредетиву) |
| 5 | Поправки по кількості, К3 | Врахування витрат виробника Врахування комерційних інтересів | 60 тонн | 10 | К3 = 0,98 | 50 | К3=0,97 | 100 | К3 = 0,95 |
| 6 | Поправки на уторгування, К4 | + n% від ціни конкурентного матеріалу | контракт | контракт | К4=1 | пропозиція | К4=0,9 | прейскурант | К4=0,85 |
| 7 | Поправки на технічні гарантії, К5 | Підрахунок затрат | 50 років | 60 | К5=1,07 | 40 | К5=0,96 | 45 | К5=0,97 |
| 8 | Сумарні поправки за комерційними умовами, Кк | Кк=К1•К2•К3•К4•К5 | - | - | Кк=1,08 | - | Кк=0,94 | - | Кк=0,8 |

Продовження табл.3

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 9 | Ціни, зведені за комерційними умовами,Ск | Ск=Спл•Kk | - | - | Ск=481140 | - | Ск=287555 | - | Ск=285516 |
| 10 | Поправки на комплектацію: | Частка вартості у ціні | - | - | - | - | - | - | - |
| 10.1 | ТЗ | Сз.п.=0,093 | Корабель (море) | залізниця | Сз.п.=44746 | Корабель море | Сз.п.=26742 | Корабель море | Сз.п.=26552 |
| 10.2 | упакування | Са.б.=0,067 | A23N45 | A23N45 | Са.б.=32236 | A27B86 | Са.б.=19266 | A45H63 | Са.б.=19129 |
| 11 | Ціна зі знижками, Скк | Скк = Ск-СЗ.П. - СА.Б. | - | - | Скк=404158 | - | Скк=241547 | - | Скк=239835 |
| 12 | Поправки по комплексу технічних показників | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 12.1 | Поправка на норму навантаження | - | 3100 | 3000кг | К6=1 | 3500кг | К6=1,05 | 3200кг | К6=1,03 |
| 12.2 | Поправка на хімічний склад(сплави) | - | Стандарт+дод.сплави(міцність) | Підвищенної міцності | К7=1,08 | стандарт | К7=1 | Стандарт+дод.сплави(міцність) | К7=1,05 |
| 12.3 | Поправка на стійкість до корозії та вогнестійкість | - | Стандарт+покращений захист від коризії | Надстійка до корозії та вогнестійка | К8=1,06 | стандарт | К8=1 | Стандарт+покращений захист від коризії | К8=1,04 |
| 13. | Сумарні поправки за технічними характеристиками, Кт | Kт = К6·К7·К8 | - | - | Кт=1,14 | - | Кт=1,05 | - | Кт=1,12 |
| 14. | Зведені ціни за комерційними умовами та технічними показниками | С3В=СКк·КТ | - | - | Сзв=460740 | - | Сзв=253624 |  | Сзв=268615 |
| 15. | Середня ціна | - | 327659 | - | - | - | - | - | - |
| 16. | Мінімальна ціна | - | 253624 | - | - | - | - | - | - |
| 17. | Затверджена ціна | - | 327659 | - | - | - | - | - | - |

## 

**Висновок**

У даній розрахунково-графічній роботі здійснена підготовка до виконання зовнішньоторгового контракту: імпорт сталі з Росії в Україну на умовах CIF-Маріополь.

Підприємство проаналізувало політичні, економічні, правові, фінансові та інші фактори можливих країн-контрагентів, визначило метод здійснення ЗЕО, прямий імпорт сталі(без посередників), визначило майбутнього контрагента, проробила базисні та валютно-фінансові умови майбутнього контракту, розрахувало імпортну ціну, проаналізувавши конкурентні матеріали і склавши конкурентний лист на їх основі уклало з російською компанією ОАО”Северсталь” протокол про наміри, відправило спеціалістів в дану компанію у Росію для вивчення ситуації та специфічних умов, за домовленістю з російською стороною підготувало проект контракту, а в результаті переговорів підписало контракту.

На підприємстві також був розроблений детальний план виконання контрактних зобов’язень з розподілом обов’язків між працівниками, а також розглянутий можливий процес подання рекламації та позовних заяв з метою захисту своїх інтересів при порушенні експортером умов контракту.

Для кожного етапу здійснення ЗЕО у додатках наведені документи, які заповнятися у процесі здійснення імпортної операції.

Все вище наведене дозволило закріпити на практиці знання, здобуті під час вивчення дисципліни “Технологія ЗЕО та міжнародні інформації системи”.

Алгоритм-схема здійснення імпорту сталі наведена на рисунку №3.

е

Укладання договору на транспортно-експедиційне обслуговування

Розгляд подання претенцій, позовів

Здійснення митного очищення для імпорту , доставка на склад

Передача товаро-розпорядчих документів до сталь

Повідомлення про готовність товару з транспортування

Переказ грошей на рахунок експортера

Укладання договору про страхування вантажу на термін транспортування

Підготовка проекту контракту, переговори та підписання ЗТК

Аналіз конкурентних матеріалів

Пошук, вибір та встановлення контакту із іноземним партнером

Проведення попередніх переговорів і підписання Протоколу про наміри

Рис.3. Алгоритм-схема здійснення імпорту сталі

**Список використаної літератури**

**http://revolution./rt/elems.cgi?e=311251**

1. http://autokraz.com.ua/rus/company/history.php;

2. http://www.severstal.ru/evolution/;

3. Шуляр Р.В., Комарицький І.М., Григор’єв О.Ю., Босак А.О. Технологія зовнішньоекономічних опрацій: конспект лекцій з курсу “Технологія ЗЕО”.-Львів:Видавництво НУ”Львівська політехніка” 2006.-272 с.;

4. http://www.customs.gov.ua/dmsu/control/uk/publish/article?art\_id=1 75830&cat\_id=1475429;

5. Методичні вказівки;

6. http://www.newsru.ua/finance/24jul2009/steel.html.