**Тема 10**

**Економічні умови міжнародних контрактів**

10.1. Урахування цінового фактора при укладанні міжнародних контрактів.

10.2. Страхові умови укладання міжнародних контрактів.

10.3. Оцінка ефективності міжнародних контрактів.

**10.1. Урахування цінового фактора при укладанні міжнародних контрактів.**

Ціна у контракті може бути встановлена за:

* визначену кількісну одиницю (чи за визначене число одиниць) товару, зазначену в одиницях виміру (ваги, довжини, площі, обсягу, штук, комплектів і т.д. чи в рахункових одиницях – сотні, дюжина), які звичайно прийняті у торгівлі даним товаром;
* вагову одиницю, виходячи з базисного вмісту основної речовини в товарі (для таких товарів, як руди, концентрати, хімікалії й ін.);
* вагову одиницю залежно від коливань натурної ваги, вмісту сторонніх домішок і вологості.

Базис ціни встановлює, чи входять транспортні, страхові, складські й інші витрати по доставці товару в ціну товару. Ціна у контракті може бути виражена у валюті країни-експортера або імпортера, у валюті “третьої країни”.

 При виборі валюти ціни на масові товари велике значення мають торговельні звичаї, що існують у торгівлі цими товарами.

Експортер, як правило, прагне зафіксувати ціну у відносно більш стійкій валюті, а імпортер, навпаки, зацікавлений у тому, щоб встановити ціну у валюті, яка знецінюється.

Роль експортерів й імпортерів у формуванні ціни у контракті неоднакова, тому що вони мають різні інтереси. Тому в контрагентів зовнішньоторговельної операції існує різна специфіка підходу до визначення ціни й обліку окремих ціноутворюючих факторів.

**Основні методи встановлення ціни експортером**

на базі витрат виробництва

виходячи з рівня попиту

## орієнтуючись на рівень цін конкурентів

**За способом фіксації у контракті можуть бути такі види цін**

Тверда ціна встановлюється у момент підписання контракту і протягом терміну його дії не підлягає зміні. Тверда ціна встановлюється у вигляді конкретної цифри. Ці ціни використовуються при короткотермінових угодах, найчастіше при негайних поставках (від 1 до 14 днів). У контракті в цьому випадку робиться застереження: "ціна тверда, зміні не підлягає".

Ціна з наступною фіксацією у контракті не вказується, а лише описується спосіб встановлення ціни у майбутньому, тобто на момент виконання угоди, або у зазначені договором терміни на основі узгоджених джерел. Ці ціни застосовуються при поставках товарів з тривалим терміном виготовлення, товарів, вартість яких ставиться у залежність від їх якості (в основному, при продажу металів або хімікатів з певною часткою домішок або корисних речовин), а також товарів, ціна яких значно залежить від кон'юнктурних коливань, при продажу продукції з тривалим терміном поставки або наданням кредиту.

Ковзаюча (змінна) ціна розраховується у момент виконання угоди перегляданням базисної ціни з урахуванням зміни у витратах виробництва за час виконання контракту. Вона застосовується при продажу продукції, яка має тривалі терміни поставок (як правило, понад рік), головним чином, комплектного обладнання, яке є складним єдиним технологічним комплексом.

При виборі певної базисної умови поставки торгові партнери повинні прагнути уникнення втрат, можливих при зміні фрахтових ставок у період між укладанням угоди й поставкою товару.

Особливості визначення ціни товару з урахуванням усіх 11 базисів поставок згідно ІНКОТЕРМС - 2020.

1. **Ціна за умовою поставки EXW** «Ex Works / Франко завод»

Ц EXW *= (С х О) + П +* Р1

*Ц* EXW *-* ціна товару на базових умовах EXW, умовних одиниць;

*С -* собівартість одиниці продукції, умовних одиниць;

*О -* об'єм закупівель (продажу) товарів, умовних одиниць;

*П -* прибуток, умовних одиниць;

*Р1 -* витрати на упакування та маркірування товарів, умовних одиниць.

1. **Ціна за умовою поставки FCA**, «Free Carrier / Франко перевізник»

Залежно від місця передачі товару:

2.1. На складі продавця у транспортний засіб покупця:

Ц FCA *= (С х О) + П +* Р1 + *Р2*  + *Р3*  + *Р4*

або

2.2. У вказаному покупцем місці у його транспортний засіб:

Ц FCA*= (С х О) + П +* Р1 + *Р2*  + *Р3*

*Ц* FCA, ціна товару на базових умовах FCA, умовних одиниць.

*Р2 -* витрати на завантаження товару на складі продавця

*Р3* - витрати на експортні формальності, умовних одиниць

*Р4 -* витрати на перевезення товару від складу продавця до основних засобів перевізника, умовних одиниць.

1. **Ціна за умовою поставки** **FAS** Free Alongside Ship / Вільно вздовж борта судна»

Ц FAS *= (С х О) + П +* Р1 + *Р2*  + *Р3*  + *Р5*  + *Р6*

*Р5 -* витрати продавця на перевезення товару до порту, в якому товар буде завантажений на судно, умовних одиниць.

Р6 –  витрати продавця на вивантаження товару в порту вздовж борта судна.

1. **Ціна за умовою поставки** **FОВ** «Free on Board / Вільно на борту»

Ц FОВ *= (С х О) + П +* Р1 + *Р2*  + *Р3*  + *Р5*  + *Р7*

Р7 –  витрати продавця на завантаження товару на борта судна.

1. **Ціна за умовою поставки** [**CFR**](http://anvay.ru/incoterms-2020-cfr) - «Cost and Freight / Вартість і фрахт»

Ц [**CFR**](http://anvay.ru/incoterms-2020-cfr) *= (С х О) + П +* Р1 + *Р2*  + *Р3*  + *Р5*  + *Р7 + Р8*

Р8 –  витрати продавця на доставку товару до порту призначення, вказаного продавцем.

1. **Ціна за умовою поставки** **CІF** - «Cost Insurance and Freight / Вартість, страхування і фрахт»

Ц CІF *= (С х О) + П +* Р1 + *Р2*  + *Р3*  + *Р5*  + *Р7 + Р8 + Р9*

Р9 –  витрати продавця на страхування вантажу на користь покупця.

1. **Ціна за умовою поставки** [**CIP**](http://anvay.ru/incoterms-2020-cip) - «Carriage and Insurance Paid to / Перевезення і страхування оплачені до»

Ц CІР *= (С х О) + П +* Р1 + *Р2*  + *Р3*  + *Р9 + Р10*  + *Р11* + *Р12*

Р10 –  витрати продавця на завантажувально-розвантажувальні операції в країні експорту

Р11 – витрати на транспортування товару будь-якими видами транспорту в країні експорту;

Р12 – витрати на транспортування товару будь-якими необхідними видами транспорту в країні імпорту до місця призначення.

1. **Ціна за умовою поставки** [**СРТ**](http://anvay.ru/incoterms-2020-cpt) - «Carriage Paid to / Перевезення оплачено до»

Ц CІР *= (С х О) + П +* Р1 + *Р2*  + *Р3*  *+ Р10*  + *Р11* + *Р12*

1. **Ціна за умовою поставки** [**DAP**](http://anvay.ru/incoterms-2020-dap) - «Delivered at Place / Поставка в місці призначення»

Ц [**DAP**](http://anvay.ru/incoterms-2020-dap)  *= (С х О) + П +* Р1 + *Р2*  + *Р3*  *+ Р10*  + *Р11* + *Р12*

Ціна не відрізяється від попередньої умови постачання. Відмінність лише у місці переходу ризиків.

1. **Ціна за умовою поставки** [**DPU**](http://anvay.ru/incoterms-2020-dpu) - «Delivered Named Place Unloaded / Поставка до місця вивантаження»

Ц [DPU](http://anvay.ru/incoterms-2020-dpu) *= (С х О) + П +* Р1 + *Р2*  + *Р3*  *+ Р10*  + *Р11* + *Р12*  + Р13

Р13 – витрати на розвантаження товару у вказаному покупцем місці у країні імпорту

**11) Ціна за умовою поставки** [**DDP**](http://anvay.ru/incoterms-2020-ddp) - «Delivered Duty Paid / Поставка з оплатою мита»

Ц [DPU](http://anvay.ru/incoterms-2020-dpu) *= (С х О) + П +* Р1 + *Р2*  + *Р3*  *+ Р10*  + *Р11* + *Р12*  + Р14

Р14 – витрати на імпортні формальності (імпортне мито), умовних одиниць

Ціна продавця визначена виходячи з даних табл.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Умова | Відвантаження | Таможня експорт | Завантаження на транспорт | Доставка в порт | Завантаження на судно | Перевезення фрахт | Вивантаження з судна | Страхування товару | Доставка до місця | Розвантаження на місці | Таможня імпорт |
| EXW |  + Р | – | – | – | – | – | – |  | – | – | – |
| FCA | +  | + |  + Р | – | – | – | – |  | – | – | – |
| FAS | + | + | + | + Р | – | – | – |  | – | – | – |
| FOB | + | + | + | + | + Р | – | – |  | – | – | – |
| CFR | + | + | + | + | + Р | + | – |  | – | – | – |
| CIF | + | + | + | + | + Р | + | – | + | – | – | – |
| CIP | + | + | + Р | + | + | + | + | + | + | – | – |
| CPT | + | + | + Р | + | + | + | + |  | + | – | – |
| DAP | + | + | + | + | + | + | + |  | + Р | – | – |
| DPU | + | + | + | + | + | + | + |  | + | + Р | – |
| DDP | + | + | + | + | + | + | + |  | + | – | + Р |

**10.2. Страхові умови укладання міжнародних контрактів**.

Міжнародний контракт припускає перевезення вантажу на далекі відстані, тому у залежності від умов договору і базисної умови постачання оплатити страхування вантажу повинні або продавець, або покупець.

*Об’єктами транспортного страхування* є:

* вантаж- карго;
* транспортний засіб - каско;
* фрахт - провізна плата власникові транспорту за перевезення вантажів.

Як показує аналіз правил «ІНКОТЕРМС», зобов'язання щодо страхування вантажів містяться тільки при поставці вантажів на умовах CIF і СІР. При поставці на цих умовах продавець зобов'язаний застрахувати товар у страховій компанії з гарною репутацією.

Враховуючи ту обставину, що перехід ризику втрати й (або) ушкодження вантажу не збігається з розподілом витрат між продавцем і покупцем, одержувачем страхового відшкодування (вигоди) за договором страхування при поставці на умовах CIF або СІР є *покупець.* Відповідно страховий поліс разом з іншими документами, передбаченими контрактом, передається покупцеві. Мінімальна страхова сума повинна покривати суму контракту (тобто вартість товару й фрахту) плюс 10% і повинна бути встановлена у валюті контракту. Міжнародні правила вимагають укладання договору страхування, якщо в контракті не застережене інше, на умовах мінімального покриття ризиків, що відповідає умовам Застережень «С» Інституту лондонських страховиків по страхуванню вантажів. При всіх інших умовах поставки «Інкотермс-2020» не містять вимог до сторін по обов'язковому страхуванню вантажів.

Велике поширення в зовнішній торгівлі одержали правила, які іменуються як Застереження А, В и С Інституту лондонських страховиків по страхуванню вантажів (Institute Cargo Clauses А, В, С). Ці правила передбачають три варіанти страхування, позначені буквами А, В и С. Ці три варіанти страхового захисту вантажу відрізняються різним ступенем відповідальності страховика за можливі ризики.

У практиці страхування існує *два основні принципи формування ризиків,* що забезпечують страховий захист. Обоє вони використовуються в страхуванні вантажів.

*Перший принцип* побудований на методі виключення, тобто коли страхується вантаж від усіх ризиків, за винятком деяких. За цим принципом побудований страховий захист при страхуванні на умовах «З відповідальністю за всіма ризиками» Застереження «А» Інституту лондонських страховиків по страхуванню вантажів.

*Другий принцип* побудований на методі включення, тобто вантаж вважається застрахованим тільки від тих ризиків, які перераховані. За цим принципом побудований страховий захист при страхуванні на умовах відповідно Застереження «В»- «З відповідальністю за частковою аварією» і «С» - «Без відповідальності за ушкодження, крім випадків аварії» Інституту лондонських страховиків по страхуванню вантажів.

Особливістю страхування на умовах «Без відповідальності за ушкодження, крім випадків аварії» є те, що, незважаючи на ідентичність ризиків, передбачених умовами «З відповідальністю за приватну аварію», у цьому випадку відшкодовуються збитки тільки від повної загибелі всього або частини вантажу, а збитки від ушкодження вантажу відшкодовуються лише у випадках: катастрофи або зіткнення, пожежі або вибуху на судні, літаку або іншому перевізному засобі.

У міжнародній торгівлі перевезення вантажів здійснюються переважно морським транспортом, тому *морському страхуванню* приділяється особлива увага.

*Об’єктом морського страхування* може бути майновий інтерес, пов'язаний з торговельним мореплаванням: судно, у тому числі те, що будується, вантаж, фрахт, плата за проїзд, орендна плата, прибуток, очікуваний від вантажу, а також ризик, прийнятий на себе страховиком.

*Збитки* можуть виникнути при повній загибелі судна, а також при частковій аварії або пошкодженні, що пов’язані з транспортуванням. Збитки поділяються на ті, що сталися під час загальної! аварії, та на ті, що сталися за часткової аварії.

Специфічним при страхуванні вантажів є *страхування* (при всіх трьох умовах) *збитків, видатків і внесків від загальної аварії* (англ. — general average). Цей специфічний термін, застосовуваний при морськім перевезенні вантажів, означає загальну небезпеку, яка загрожує судну, вантажу й фрахту одночасно. У цьому випадку екіпаж судна може здійснити дії, спрямовані на загальне рятування судна й вантажу, що й приводять до збитку для окремих осіб — власників вантажу. Наприклад, на борту виникла пожежа. Щоб запобігти поширенню вогню, частина вантажу може бути викинута за борт і (або) залита водою. У цьому випадку збиток і видатки від загальної аварії розподіляються на власників вантажів, судна й фрахту пропорційно їх вартості. У всіх учасників загальної аварії (власників вантажів й ін.) виникає або обов'язок відшкодувати збиток і видатки від загальної аварії, або право вимагати відшкодування збитку. Причому ці права й обов'язки виникають згідно з Кодексом торговельного мореплавання незалежно від того, застрахований вантаж чи ні. Страхування в цьому випадку дозволяє оперативно врегулювати претензії по можливому збиткові від загальної аварії. Проводиться розрахунки збитків — *диспаша* диспашерами — фахівцями в галузі морського права (Торгово-промислова палата м. Києва в Україні).

До збитків за *часткової аварєю* зараховують ті, що не підпадають під визначення загальної аварії та які пов’язані зі спільною для судна, фрахту, вантажу небезпекою. Цих збитків зазнає той, чий інтерес постраждав, або той, з чиєї провини вони виникли.

Основні вимоги до договору морського страхування містяться в главі XII Кодексу торговельного мореплавання (КТМ), що регулює взаємини між сторонами договору. *Договір страхування* повинний мати тільки письмову форму та вважається укладеним з моменту, коли факт страхування підтверджений страховою компанією. Після такого підтвердження страхувальник видає страховий поліс.

Договір морського страхування вантажів розробляється на підставі письмової заяви страхувальника та може бути укладений на наступних умовах з урахуванням міжнародної практики, що склалася в морському страхуванні вантажів:

1. з відповідальністю за всі ризики;
2. з відповідальністю за часткову аварію;
3. без відповідальності за ушкодження, крім випадків аварії.

За договором страхування, укладеному страховою компанією *на умовах з відповідальністю за всіма ризиками,* відшкодовуються всі збитки від ушкодження або повної загибелі усього або частини застрахованого вантажу, крім збитків, що відбулися в результаті:

* всякого роду воєнних дій або заходів і їх наслідків, ушкодження або знищення мінами, торпедами, бомбами й іншими знаряддями війни, піратських дій, а також внаслідок цивільної війни, народних заворушень і страйків, конфіскації, реквізиції, арешту або знищення вантажів на вимогу військової або цивільної влади;
* прямого або непрямого впливу атомного вибуху, радіації або радіоактивного зараження, пов'язаних з будь-яким застосуванням атомної енергії й використанням матеріалів, що розщеплюються;
* наміру або грубої недбалості страхувальника або вигодоприд­бача, або їх представників, а також внаслідок порушення ким-небудь із них встановлених правил перевезення, пересилання й зберігання вантажів;
* впливу температури, трюмного повітря або особливих власти­востей і природніх якостей вантажу, включаючи усушку;
* невідповідного упакування або укупорки вантажів і відправлення вантажів в ушкодженому стані;
* вогню або вибуху внаслідок навантаження з відома страхуваль­ника, або вигодопридбача, або їх представників, речовин і предметів, небезпечних відносно вибуху або самозаймання;
* недостачі вантажу при цілості зовнішнього упакування;
* ушкодження вантажу хробаками, гризунами й комахами;
* уповільнення в доставці вантажу й падіння цін;
* не відшкодовуються також усілякі інші непрямі збитки страхуваль­ника, крім тих випадків, коли за умовами страхування такі збитки підлягають відшкодуванню в порядку загальної аварії.

Не відшкодовуються також всякі інші непрямі збитки страхувальника, крім тих випадків, коли за умовами страхування такі збитки підлягають відшкодуванню по загальній аварії.

За договором страхування, укладеному *на умовах з відповідаль­ністю за часткову аварію,* відшкодовуються:

* збитки від ушкодження або повної загибелі усього або частини застрахованого вантажу внаслідок стихійних лих, катастрофи або зіткнення суден і інших перевізних засобів між собою, посадки судна на мілину, провалу мостів;
* збитки внаслідок пропажі судна без звістки,
* збитки від ушкодження або повної загибелі усього або частини вантажу в результаті нещасних випадків при завантаженні, розміщенні, розвантаженні вантажів і прийомі судном палива;
* збитки, витрати і внески по загальній аварії;
* усі необхідні і доцільно зроблені витрати по порятунку вантажу.

Умови *страхування без відповідальності за ушкодження, крім випадків аварії* об'єкта відповідальності, переліку страхових випадків, при яких підлягають оплаті збитки, а також по сукупності виключень зі страхового покриття в цілому збігаються з умовами страхування з відповідальністю за часткову аварію. Розходження між цими умовами полягають у тому, що за умовами з відповідальністю за приватну аварію відшкодовуються збитки від ушкодження або повної загибелі усього або частини вантажу, у той час як за умовами без відповідальності за ушкодження, крім випадків аварії, відшкодовуються збитки тільки від повної загибелі усього або частини вантажу.

Встановлення факту і причин страхового випадку, розміру збитку, заподіяного застрахованому майну в результаті страхового випадку, документального оформлення й оплати страхування в практиці міжнародного страхування називають *ліквідацією збитку.*

Ліквідацією збитку завершуються юридичні й економічні взаємини між страхувальником і страховиком, що випливають з договору морського страхування. Страховик вправі шляхом сплати страхової суми звільнити себе від подальших зобов'язань за договором страхування. Про свій намір скористатися цим правом страховик зобов'язаний повідомити страхувальника протягом семи днів із дня одержання від нього повідомлення про страховий випадок і його наслідки і відшкодувати витрати, зроблені страхувальником з метою запобігання або зменшення збитків до одержання їм зазначеного повідомлення страховика.

Таким чином, при укладанні експортного або імпортного контракту перед продавцем або покупцем неминуче постає питання про *зменшення ймовірного збитку.* Вибір того або іншого варіанту страхування сторони вирішують або спільно (при поставці на умовах CIF або СІР), або кожна сторона вирішує це питання для себе самостійно, враховуючи розподіл ризиків.

При поставці на умовах CIF або СІР, якщо в контракті не обумовлене інше, продавець здійснює страхування на умовах мінімального покриття ризиків. Цього найчастіше буває досить при поставці товарів, які навряд чи можуть бути ушкоджені в процесі транспортування, наприклад кокс, метал, нафта і т.п. Однак при транспортуванні, наприклад дороговартісного устаткування, приладів, бажане страхування на умовах «Від усіх ризиків». Тому при укладанні контракту сторони повинні обрати варіант страхування, адекватний товару, способу його упакування й транспортування.

За узгодженням сторін також можуть бути застраховані ризики, які звичайно є виключенням. Наприклад, за окремим договором страхуються військові ризики, заворушення й ін.

**Страхування відповідальності у міжнародних контрактах**

**Об'єктом страхування відповідальності** є відповідальність страхувальника або застрахованої особи за можливий збиток, який може бути заподіяний особі або майну третіх осіб. У законодавчих системах практично всіх країн світу є норма про те, що шкода, заподіяна особі або майну третіх осіб, підлягає відшкодуванню в повному обсязі особою, що заподіяли шкоду, незалежно від того, з умислом або випадково була заподіяна шкода. При страхуванні відповідальності відшкодуванню підлягають наступні види збитку:

* *майновий збиток* (шкода майну) — вартість ремонту для відновлення нерухомого майна, інші видатки, викликані заподіянням шкоди (наприклад, видатки по транспортуванню, одержанні кредиту, втрата прибутку й ін.);
* *особистий збиток* (шкода особі) — видатки на лікування, видатки, пов'язані зі збільшенням потреб (наприклад, спеціальні ортопедичні пристосування, наймання медсестри й т.п.);
* *моральний збиток* (компенсація за страждання);
* *претензії побічно потерпілих* (наприклад, у випадку смерті годувальника, видатки на поховання й ін.).

При визначенні розміру збитку враховується співучасть і співвинність інших осіб у заподіянні збитку. Часто при страхуванні відповідальності застосовується франшиза, тобто частина збитку, що не відшкодовується страховиком.

Розглянемо корото зміст окремих видів страхування відповідальності.

Найпоширенішим у світі видом страхування відповідальності є страхування автоцивільної відповідальності. Незважаючи на зусилля, що вживають по забезпеченню безпеки руху, збиток, який наносять керовані людьми автомобілі, колосальний. Щорічно в дорожньо-транспортних пригодах у світі гине понад 300 тис. чол., близько 2,5 млн чол. одержують травми й каліцтва. Величезний збиток наноситься майну підприємств, організацій, громадян. Тому страхування автоцивільної відповідальності в більшості розвинених країн світу *є обов'язковим.*

Згідно із загальними умовами страхування обов'язковим страхуванням покриті як власник автомобіля, так і водій, якщо не є власником. Страховик оплачує фактичні видатки, викликані страховим випадком, однак не більше страхової суми, передбаченої договором страхування. Страхування цивільної відповідальності припускає компенсацію майнового збитку: видатки на ремонт автомобіля або відшкодування вартості автомобіля у випадку його повної загибелі (більше половини всіх видатків по цьому виду страхування); зниження вартості автомобіля; втрата заробітку; видатки на оренду автомобіля на період його ремонту; збитки від простою автомобіля та інші матеріальні збитки. В якості компенсації особистих збитків відшкодовуються: видатки на лікування, втрата заробітку, моральний збиток, видатки на похорон та ін. Відшкодовуються також інші видатки: витрати на всякого роду експертизи й складання протоколів, судові витрати й видатки на адвоката.

Оскільки страхування відповідальності власників авто­транспорту має на меті захисту жертв аварії, то в країнах з обов'язковим страхуванням потерпіла особа має право прямої заяви до страховика цивільної відповідальності. Таким чином, у розпорядженні жертви події перебувають два боржники, якими він може скористатися на вибір. Якщо виплату здійснює один з боржників, то потерпілий уже не може звернутися до іншого боржника. Якщо сума дійсного збитку перевищує страхову суму, то різницю згідно із законом відшкодовує винуватець збитку.

Міжнародна система страхування цього виду відповідальності, широко відома за назвою *система Зеленої карти,* набула чинності 1 січня 1953 р. Одержала вона назва по кольору й формі страхового поліса, що засвідчує укладання даного договору. Зараз число учасників цієї системи включає 45 країн, у тому числі п'ять неєвропейських.

Основним елементом системи Зеленої карти є національні бюро країн-учасниць, які організують контроль над наявністю страхування при перетинанні кордону, а також вирішують спільно зі страховими компаніями (усередині країни й за рубежем) питання врегулювання заявлених претензій по страхових випадках. Національні бюро об'єднані в Міжнародне бюро зі штаб-квартирою в Лондоні, яке координує їхню діяльність. Безпосереднє відшкодування по Зеленій карті провадять уповноважені страхові компанії.

У зв'язку з розвитком торговельного мореплавання, ростом інтенсивності морських перевезень зростає актуальність страхування відповідальності судновласників, яке розглядається як самостійний вид страхування. Об'єктом страхування тут виступають *зобов'язання по відшкодуванню шкоди життя й здоров'ю пасажирів, екіпажа й інших осіб, а також майна третіх осіб,* яке включає інші судна, вантажі, особисті речі пасажирів й екіпажа, портові спорудження й інші види майна.

Страхування відповідальності судновласників здійснюється страховими компаніями, а також головним чином через *клуби взаємного страхування* (Protecting and Indemnity Club). Уперше вони виникли в Англії після 1720 р. зараз у світі діє близько 70 подібних організацій, переважно у Великобританії, США, Швеції, Норвегії, Японії. Найбільший клуб взаємного страхування — Бермудська асоціація взаємного страхування, діяльність якої побудована на інтернаціональній основі. Вона включає до свого складу всіх бажаючих судновласників незалежно від національності, типу й розміру судна. Фінансову базу клубів взаємного страхування становлять страхові внески членів, з яких формуються фонди для оплати претензій, пропонованих судновласникам, а також відшкодовуються поточні витрати, пов'язані з функціонуванням організації. Розмір внеску залежить від типу судна, його брутто- реєстрового тоннажу, району плавання, обсягу страхової відповідальності, вимог національного законодавства.

Ухвалюються на страхування також *ризики, пов'язані із заподіянням шкоди навколишньому середовищу нафтопродуктами, що розлилися.* Міжнародна конвенція про цивільну відповідальність за збиток, заподіяний забрудненням нафтою (1969 р., м. Брюссель), яка набула чинності в 1975 р., установила, що уряди держав, що приєдналися до неї, зобов'язані видавати кожному судну, що має на борті понад 2 тис. т нафти, сертифікат, який підтверджує наявність відповідного страхування або інших фінансових гарантій. Без наявності такого сертифіката суда не можуть перевозити нафту й нафтопродукти між портами країн, що підписали конвенцію.

З урахуванням зростаючих вимог з боку урядів і міжнародних організацій власники танкерів уклали міжнародну угоду, до якої приєдналися практично всі танкеровласники світу, про відповідальність за забруднення вод нафтою - «ТОВАЛОП» (TOVALOP - Tanker Owners Voluntary Agreement Concerning Liability for Oil Pollution). Згідно з умовами цієї угоди власник танкера зобов'язаний вжити заходи до ліквідації забруднення або відшкодувати потерпілій особі збиток від забруднення моря, узбережжя, об'єктів нафтою. У рамках цієї міжнародної угоди (фактично організації) діє Міжнародна асоціація по страхуванню танкерів.

При страхуванні цивільної відповідальності авіаперевізника (власника повітряного судна) виділяють наступні види збитку, який покривається даним видом страхування:

* ушкодження, втрата або знищення багажу й вантажу;
* смерть або ушкодження здоров'я пасажирів;
* смерть, тілесне ушкодження або майновий збиток, заподіяні корпусом повітряного судна або, що випали з нього предметами третім особам на поверхні землі й поза повітряним судном.

Відповідальність авіаперевізника за перші два види збитку передбачена Варшавською конвенцією ІКАО (Міжнародна організація цивільної авіації) 1929 р., Гаазьким протоколом 1955 р. про зміну Варшавської конвенції й Гвадалахарською конвенцією 1961 р. про доповнення Варшавської конвенції по уніфікації деяких норм, пов'язаних з міжнародним авіаперевезенням. Згідно із цими документами авіаперевізник автоматично відповідає за збиток, якщо він відбувся під час авіаперевезення. Поняття *«авіаперевезення»* поширюється на весь час, протягом якого вантаж перебуває у віданні перевізника (борт літака, аеродром, а також поза аеродромом, якщо це викликане необхідністю навантаження, доставки, перевантаження або посадкою літака за межами аеродрому). Перевізник не несе відповідальність тільки в тому випадку, якщо доведе, що він і його співробітники й агенти почали всі необхідні заходи для того, щоб уникнути збитку, або що було неможливо почати такі заходи.

Відповідальність за збиток третім особам, нанесений на поверхні землі, регламентується Римською конвенцією ІКАО 1952 р. Під третіми особами розуміються всі фізичні і юридичні особи, крім пасажирів, екіпажа й інших авіакомпанії.

Страхування цивільної відповідальності авіаперевізника при польотах за рубіж є обов'язковим. Оскільки за міжнародними правилами страхова сума, тобто необхідна мінімальна відповідальність страхових компаній, становить десятки, а іноді сотні мільйонів доларів, то при даному виді страхування активно використовується *перестрахування,* що підвищує надійність страхового захисту.

Договір страхування може бути укладений на будь-який строк: на один політ, на період часу, пов'язаний з регулярними польотами або спеціальними польотами (наприклад, демонстрація авіаційної техніки).

Страхування відповідальності автоперевізника.

Автомобільний перевізник відповідає за повну або часткову втрату вантажу й збиток, заподіяний ним з моменту прийняття товару до моменту його доставки. Основні положення, що регламентують взаємини між вантажоперевізником, відправником вантажу й вантажоодержувачем, містяться в Конвенції про договори міжнародного дорожнього перевезення вантажів (КДПГ), підписаної в 1956 р. у Женеві, і розробленої в рамках Комітету із внутрішнього транспорту Європейської економічної комісії ООН.

*Об’єктом страхування відповідальності автоперевізника* є його обов'язок по відшкодуванню збитку у зв'язку з можливими претензіями про компенсацію заподіяної шкоди з боку осіб, що уклали з перевізником дого­вір про перевезення вантажів. Страхування відповідальності авто­перевіз­ника на відміну від страхування автоцивільної відповідаль­ності є добровільним видом страхування.

Договір страхування відповідальності при міжнародних перевезеннях звичайно передбачає:

* відповідальність за фактичне ушкодження й (або) загибель вантажу й за непрямі збитки, пов'язані із цими обставинами;
* відповідальність за помилки або недогляди службовців, що призвели до фінансових збитків клієнтів;
* відповідальність автоперевізника перед митною владою;
* відповідальність перед третіми особами у випадку заподіяння шкоди вантажем.

Крім страхування відповідальності перевізників у зовнішньоеко­номічній діяльності застосовуються також такі *види страхування відпо­відальності,* як:

* страхування відповідальності товаровиробника;

**10.3. Оцінка ефективності міжнародних контрактів**.

Аналіз експортних та імпортних операцій підприємства включає:

* визначення виконання зобов'язань за вартістю, фізичним обсягом та ціною експортованих (імпортованих) товарів;
* визначення виконання зобов'язань за термінами їх поставок та якістю;
* встановлення факторів і величин їх впливу на економічні показники;
* з'ясування причин недовиконання зобов'язань за тими чи іншими позиціями.

Аналіз проводиться у такій послідовності (рис. 10.1).

Рис. 10.1 - Послідовність проведення аналізу виконання експортних та імпортних операцій

Подання обробленої аналітичної інформації виконується у зворотному порядку (рис. 10.2).

Рисунок 10.2 - Послідовність викладення обробленої аналітичної інформації

У ході аналізу виконання зобов'язань за міжнародними контрактами з'ясовується:

* кількість і загальна сума укладених торгових угод;
* кількість і сума виконаних торгових угод;
* кількість, види і сума прострочених контрактів;
* причини неповної реалізації угод і порушень термінів поставок товарів.

**Показники аналізу виконання міжнародних контрактів:**

*1) питома вага сум контрактів, прострочених у звітному періоді*:

відношення суми прострочених контрактів до суми контрактів, що підлягають виконанню у звітному періоді;

2) показник *економічної ефективності реалізації експортних товарів* являє собою відношення нетто (чистого виторгу) за реалізований товар до його собівартості.

Цей коефіцієнт показує суму інвалютного доходу від реалізації експортних товарів, що припадає на кожну витрачену фірмою гривню. Коефіцієнт ефективності може бути виражений також у відсотках

Звітні показники ефективності реалізації експортних товарів необхідно порівняти з аналогічним показником за минулий період, що дасть змогу встановити, як змінилася ефективність реалізації товарів у звітному періоді порівняно з минулим.

3) показник ефективності реалізації експортних товарів на внутрішньому ринку

(кількість продукції виготовленої для експорту х вартість одиниці експортної продукції на внутрішньому ринку) / собівартість експортного товару. Може визначатися як за окремими видами товарів, так і в цілому сумарно за всім асортиментом.

Також варто порівняти показники економічної ефективності експорту з показником ефективності реалізації експортних товарів на внутрішньому ринку.

Якщо показник економічної ефективності експорту є більшим за одиницю і вищим, ніж показник ефективності реалізації на внутрішньому ринку, то експорт для підприємства є вигідним.

1. валютна ефективність імпорту:

(кількість товару, що імпортується х ціна аналогічного товару на внутрішньому ринку) / (кількість товару, що імпортується х валютна ціна імпортованого товару).

Може визначатися як за окремими видами товарів, так і в цілому сумарно за всім асортиментом.

1. валютна ефективність експорту

(кількість товару, що експортується х валютна ціна одиниці експортного товару) / (кількість товару, що експортується х витрати на виробництво і реалізацію одиниці експортного товару)

Може визначатися як за окремими видами товарів, так і в цілому сумарно за всім асортиментом.

Сам по собі кожен з цих коефіцієнтів не дає відповіді на запитання про вигідність операції. Для її оцінки необхідне порівняння з певною базою. У випадку повної або часткової конвертованості національної валюти базовим показником може бути валютний курс. Наприклад, якщо коефіцієт валютної ефективності перевищує значення курсу валюти, то зовнішньоторговельна діяльність вважається ефективною. Варто також звернути увагу на те, що як базу порівняння для валютної ефективності експорту слід використовувати обернений курс обміну валют, а для валютної ефективності імпорту - звичайний обмінний курс.

Якщо національна валюта повністю неконвертована, то розраховують інтегральну ефективність експорту-імпорту, оскільки експорт продукції є єдиним джерелом іноземної валюти, на яку може бути закуплений товар чи послуги з-за кордону.

1. Інтегральний показник валютної ефективності міжнародних контрактів

добуток показника валютної ефективності експорту і показника валютної ефективності імпорту.

Показник має бути більше 1.

7) Показник *економічної (абсолютної) ефективності імпорту товарів* являє собою відношення вартості імпортної продукції на внутрішньому ринку у гривнях до витрат на придбання імпортної продукції, виражених у гривнях. Чим більше цей показник буде за одиницю, тим більш ефективною буде імпортна діяльність для підприємства.

*8) Показник ефекту експорту* характеризує результат діяльності підприємства і розраховується як різниця між обсягом випуску продукції на експорт і витратами на її виробництво.

*9) Показник ефекту імпорту* товарів розраховується як різниця між внутрішньою ціною імпортної продукції та витратами на її придбання.

10) Для визначення економічної ефективності експортно-імпортної діяльності на рівні підприємства рекомендують також методику запропоновану Т.В.Миролюбовою, суть якої полягає у наступному.

Перш за все розраховується показник ефективності експорту:

 (9)

де Еекс 1 – показник економічної ефективності експорту;

 Ов.ф. – гривневий еквівалент відрахувань у валютний фонд підприємства, розрахований шляхом перерахунку валютної виручки в гривні по курсу на день надходження валюти, грн;

 В р – гривнева виручка від обов’язкового продажу валюти, грн;

 Зекс – повні затрати підприємства на експорт, грн.

 (10)

де Еекс 2 – показник економічної ефективності експорту;

 Оекс – об’єм експорту у внутрішніх середньорічних цінах, грн;

 Секс – виробнича собівартість експортних товарів, грн.

Показники Еекс 1, Еекс 2 доцільно використовувати при укладенні угоди з метою вибору найбільш оптимального за критерієм максимуму економічного ефекту та за умови, що Еекс 1 > Еекс 2, а також при аналізі експортно-імпортної діяльності підприємства за попередній період і при плануванні її на майбутнє.

На основі розрахованих показників можна зробити наступні висновки. Якщо показник Еекс 1 > 1, а Еекс 1 > Еекс 2, то експорт відповідних товарів для підприємства є економічно вигідним. Звідси, слід шукати шляхи збільшення експорту даних товарів.

Виконання зобов'язань з експорту та імпорту товарів і послуг пов'язане із витратами на оплату рахунків постачальників експортних та імпортних товарів та оплати накладних витрат з експорту та імпорту товарів. Ці кошти підприємства (об'єднання, фірми) повинні використовуватись найбільш раціонально і ефективно. У зв'язку з цим для з'ясування питання про ступінь раціональності використання коштів у звітному періоді необхідно:

* вивчити оборот коштів у зовнішньоекономічних операціях. У ході такого вивчення з'ясовуються можливості прискорення оборотності коштів, що дозволить звільнити із зовнішньоторгового обороту частину коштів;
* дослідити структуру і склад накладних витрат. У зв'язку із цим необхідно з'ясувати доцільність даних затрат і здійснити пошук можливостей зниження їх рівня та економії коштів у майбутньому;
* визначити рівень ефективності зовнішньоекономічних операцій. У ході такого дослідження встановлюються фактори, що викликали зміни показників ефективності і з'ясовуються можливості підвищення вигідності зовнішньоекономічних операцій підприємства;

Заключним етапом аналізу є визначення оборотності коштів та ефективності операцій, що дозволяє у кінцевому рахунку встановити, наскільки раціонально використовувались підприємством кошти під час виконання міжнародних контрактів.

Оборот коштів поділяється на дві основні стадії: оборот коштів, вкладених у товари та оборот коштів у розрахунках. *Оборот коштів у товарах* починається з моменту переходу товаросупровідних документів від постачальника до підприємства (тобто, фактично, з моменту поставки товару на облік) і закінчується випискою рахунку за товар іноземному покупцеві (у зв'язку із чим товар списується з обліку на реалізацію), після чого оборот коштів продовжується у сфері рахунків. Оплата покупцем рахунку підприємства та поступлення грошей за товар у банк підприємства означає завершення обороту коштів з експорту. Крім того, існують проміжні стадії обороту, однак їх вплив внаслідок їх невеликої питомої ваги у загальному обсязі коштів на оборот у цілому є незначним.

Оборот коштів у експортних операціях, який розраховується не як окремий акт, а як процес, що періодично поновлюється, називається *оборотом* (або оборотністю).

*Мета аналізу обороту коштів* у експортних операціях - встановлення факторів, які викликають зміни величини вкладів у експортні операції підприємства, а також виявлення можливостей вивільнення коштів із зовнішньоторгового оберту.

Для вивчення обороту розраховують *коефіціент швидкості обороту,* який вказує на середню тривалість одного обороту коштів з експорту, або, іншими словами, середню тривалість експортної операції.

Розрахунок цього коефіцієнта *: (середній залишок коштів з експорту х кількість днів експорту) / собівартість реалізованих на експорт товарів*

Показник середнього залишку характеризує суму коштів, яку в середньому вкладає підприємство в експортні операції протягом одного обороту у звітному періоді. При цьому слід мати на увазі, що вкладення в експортні операції поділяються за часом оберту на два види: кошти із швидкістю обороту до року і кошти, оборот яких триває більше року. До другого виду належить довгострокова заборгованість іноземних покупців за комерційним кредитом. Для розрахунку за звітний рік середнього залишку коштів і середньої швидкості обороту таку заборгованість покупців не слід враховувати. Однак для повної характеристики вкладень коштів у експортні операції підприємства слід розрахувати два середніх залишки: залишок, що включає всі вкладення в експортні операції, та залишок коштів без довгострокової заборгованості за комерційними кредитами.

Аналіз обороту коштів у імпортних операціях проводиться тими ж методами, що і з експорту товарів. За аналогічними формулами визначаються середній обсяг вкладень (або середні залишки коштів) в імпортні операції, швидкість обороту коштів з імпорту товарів, вплив різних факторів на зміну величини середнього обсягу вкладень.

Тривалість *обороту коштів у товарах* залежить від умов і місця реалізації, близькості постачальника-відправника до вихідного пункту товару з України, способу організації перевезень товарів, організації обороту документів, структури товарних запасів. Слід розглядати вказані фактори з точки зору їх впливу на оборотність і на розмір коштів у експортних товарах.

Очевидно, що реалізація товарів зі складів за кордоном відволікає кошти підприємства на більш тривалий термін, оскільки потрібен час на перевезення товару до складу за кордоном та його зберігання на складі до продажу. Нагромадження товарів у межах України (у портах та на складах) до їх продажу іноземним покупцям також подовжить середній термін зберігання товарів і тим самим негативно позначиться на оборотності коштів. Зміна товарної структури також впливає на швидкість обороту. Так, підвищення питомої ваги товарів з більшими термінами зберігання на складі гальмує оборотність всієї групи товарів загалом, і навпаки.

Із метою прискорення оборотності коштів і скорочення транспортних витрат доцільно при можливості вибору відправляти товар на експорт з місць, які розташовані ближче до кордонів.

Великий вплив на тривалість обороту можуть здійснити спосіб і організація перевезення товарів. Так, відправлення товарів безпосередньо покупцям міжнародним залізничним вантажним сполученням по одному транспортному документу значно пришвидшує оборотність коштів, порівняно із тими випадками, коли товари слідують до кордону України знаступним переоформленням транспортних документів у прикордонному пункті. Під час морських перевезень найбільш раціонально перевантажувати товари з вагонів безпосередньо на пароплавах, обминаючи склад порту. Якщо товари вивантажуються у портах для нагромадження з метою подальшого завантаження пароплава або для комплектації, то необхідно скорочувати термін їх зберігання.

Організація чіткого обороту документів може суттєво скоротити тривалість обороту коштів, особливо під час морських перевезень і залізничних перевезень до кордону України з переоформленням накладних у прикордонному пункті.

Для більш чіткого уявлення про оборотність товарів доцільно розрахувати окремо оборотність товарів, реалізованих в Україні та за кордоном, товарів, які перевозяться морським, залізничним та автомобільним транспортом, товарів відвантажених, але не відфактурованих.

Зміна часу знаходження товарів на різноманітних стадіях оберту викликає відповідне залучення або вивільнення коштів з обороту на цих стадіях. У зв'язку із цим слід визначити не лише розмір додатково закріплених або вивільнених з обороту на цих стадіях коштів, але й вияснити, під впливом яких саме факторів це відбулось.

На *тривалість обороту коштів у розрахунках* впливають форми і порядок розрахунків і платежів з іноземними покупцями. Так, для розрахунків шляхом інкасо з негайною оплатою з моменту виписки рахунку покупцю до його оплати в банку потрібно лише 1-2 дні. З інших форм розрахунків надають перевагу акредитивній формі, особливо, якщо акредитив відкрито у країні продавця. Розрахунки по звичайному інкасо тривають довше. Але довше за все оборотність коштів для продажу товарів за готівку затримується при розрахунках за відкритим рахунком, які частіше за все призводять до виникнення простроченої заборгованості.

Аналізуючи оборот коштів у розрахунках, виявляють доцільність і можливість застосування тієї чи іншої форми розрахунків із врахуванням конкретних країн і фірм, з'ясовують причини зміни тривалості розрахунків з іноземними покупцями за окремими країнами і фірмами, вивчають стан розрахунків з іноземними покупцями на останню звітну дату. При цьому особливо ретельно вивчають причини виникнення заборгованості іноземних покупців. Аналіз обороту коштів у експортних операціях доцільно проводити у такій послідовності (рис. 10.3).

Рис. 10.3 - Послідовність аналізу обороту коштів при здійсненні експортних операцій

*Накладні витрати при експорті та імпорті* являють собою затрати підприємства (об'єднання, фірми) з перевезення і реалізації експортних товарів. Накладні витрати при експорті та імпорті товарів поділяються на дві основні групи: затрати у національній валюті та іноземній валюті. Затрати у національній валюті, в свою чергу, поділяються на прямі накладні витрати та непрямі (загальноторгові) витрати. Прямі затрати включаються до собівартості конкретних товарів, непрямі витрати не враховуються у собівартість.

Вказані затрати збільшують собівартість товарів і у зв'язку з цим зменшують чистий дохід від їх реалізації. Зниження накладних витрат веде до підвищення рівня ефективності експорту.

*Мета аналізу накладних витрат* - перевірка дотримання підприємством у звітному періоді режиму економії та пошук можливостей до зниження затрат у майбутньому. Аналіз витрат за звітний період слід проводити у порівнянні з попереднім періодом. При цьому необхідно з'ясовувати причини зміни величини відносно обсягу реалізації товарів (відносний рівень накладних витрат) в цілому, а також за окремими видами накладних витрат.

Дані про накладні витрати можна отримати з бухгалтерського звіту підприємства. Основні фактори, які викликають зміни величини деяких видів накладних витрат, подані у вигляді схеми у табл. 10.1.

*Таблиця 10.1* - Фактори зміни величини накладних витрат

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Накладні витрати |  | Фактори |  |
| 1. Із перевезення товарів |  | 1. Кількість (вага) вантажу
2. Радіус (відстань) перевезення
3. Ставка за перевезення (тариф, фрахт)
4. Спосіб та умови перевезення
 |  |
| 2. Із перевантаження товарів |  | 1. Кількість (вага) вантажу
2. Ставка за перевантаження
3. Надбавка при нестандартних надважких вантажах
 |  |
| 3. Зі зберігання товарів |  | 1. Кількість (вага) вантажу |  |
|  |  | 1. Спосіб зберігання
2. Термін зберігання
3. Ставка за зберігання
 |  |

Відносний рівень накладних витрат (ВРНВ) дорівнює

 абсолютній сумі накладних витрат, які належать до реалізованих товарів, що ділиться на вартість таких реалізованих товарів.

При цьому накладні витрати у національній валюті порівнюються з сумою реалізованих товарів за внутрішніми цінами, а накладні витрати в іноземній валюті - з сумою реалізованих товарів за контрактними цінами.

При зовнішній подібності розрахунку ці показники відрізняються за своєю суттю. Перший показник вказує, яку частину у національній валюті накладні витрати становлять у внутрішній собівартості товарів. Додавання цих витрат до внутрішньої собівартості дасть собівартість реалізованого товару в національній валюті.

За другим показником видно, яку частину суми, вирученої за товари, підприємство витратило на оплату накладних витрат в іноземній валюті. Віднімання цих витрат з виручки-брутто визначить виручку-нетто.

Порівняння з минулорічними показниками може показати збільшення абсолютного рівня накладних витрат. Такий приріст може відбутись як за рахунок збільшення кількості реалізованих товарів, так і за рахунок зміни розмірів окремих видів затрат на одиницю реалізованих товарів. Відносний рівень накладних витрат також змінюється, що може бути викликано змінами цін на товари, зрушеннями у структурі реалізації товарів, змінами розміру затрат на одиницю кількості реалізованих товарів.

Для встановлення конкретних причин і визначення їх впливу необхідно проаналізувати зміни за окремими видами накладних витрат. Далі шляхом узагальнення можна встановити причини і виміряти їх вплив на зміну показників за накладними витратами.