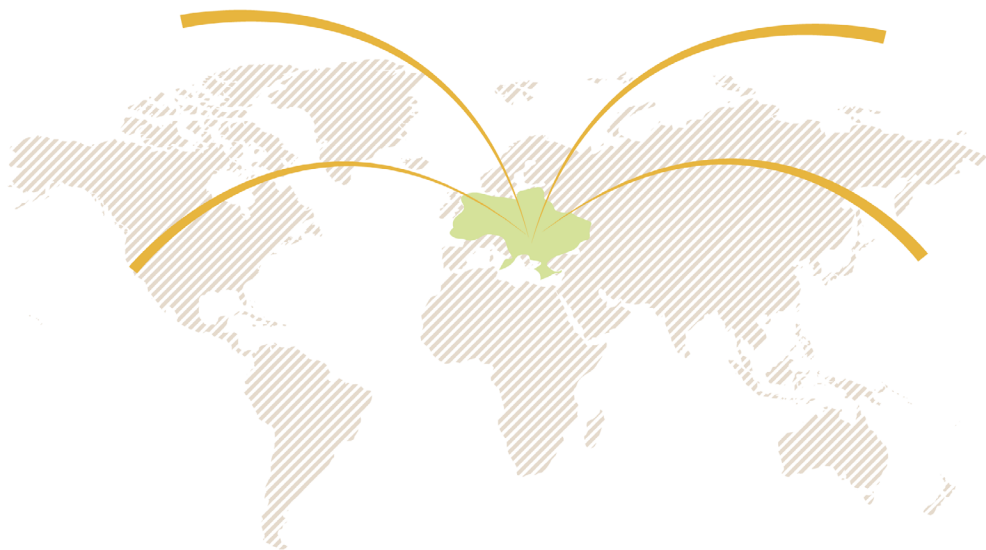


АЛГОРИТМ ЕКСПОРТУ

ЩО ПОТРІБНО ЗНАТИ УКРАЇНСЬКОМУ ЕКСПОРТЕРУ



2016

ЗМІСТ

1. Про аспекти виходу на міжнародний ринок та загальні положення законодавства з питань здійснення експортної діяльності.....	3 - 16
2. Про укладення експортних контрактів. Торгівля з ЄС.....	17 - 27
3. Про вимоги до якості харчової продукції, імпортованої до країн ЄС.....	28 - 46
4. Про фінансові взаємовідносини при здійсненні експортних операцій. Механізми розрахунків, гарантії. Використання нерезидентних компаній.....	47 - 54
5. Про особливості оподаткування експортних операцій сільськогосподарської продукції. Трансфертне ціноутворення. Митниця.....	55 - 69

РОЗДІЛ 1.

ПРО АСПЕКТИ ВИХОДУ НА МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ТА ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ ЗАКОНОДАВСТВА З ПИТАНЬ ЗДІЙСНЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ



Можна констатувати, що досягнення успіху у виході на міжнародний ринок майже не можливе без отримання відповідей на запитання:

- чим живе ринок?
- чи готові споживачі купувати цей товар?
- яка на ньому конкуренція?
- скільки готові за нього платити?

На всі ці питання можна відповісти в ході дослідження ринку, яке полягає у глибокому, всебічному аналізі аналітичних, економічних, статистичних даних з відкритих джерел.

Насамперед, з чого слід почати майбутньому експортеру, це вивчення свого потенційного споживача (попиту). Так, наприклад, при експорті меду до Європейського Союзу експортери виходять з наступного. Попит на мед, наприклад, у прибалтійських країнах майже відсутній, при цьому одним з найбільших імпортерів меду серед усіх країн світу є Німеччина, тож, виходячи з таких показників більш доцільним буде намагання просування меду саме на ринок Німеччини. Отримавши такі вихідні дані, слід провести більш глибокий аналіз ринку, який дасть відповідь на питання щодо конкуренції, та про ціни.

Безперечно, здійснити такий аналіз можна самостійно, більше того, володіючи принаймні базовим рівнем англійської мови, в умовах розвиненості мережі Інтернет, вивчення ринку не є завданням надто складним. Однак, зважаючи на важливість отримання об'єктивної та максимально ємної інформації, більш доцільним є звернення до спеціалізованих приватних компаній, що, з огляду на їхній досвід і напрацьовані контакти, допоможуть реалізувати поставлену задачу і дадуть реальну оцінку можливості збільшити прибуток за рахунок експорту товару до обраної країни.

Враховуючи можливі особливості внутрішнього законодавства країни, до якої планується експорт, поряд з вивченням ринку, слід проаналізувати законодавчі вимоги, встановлені для вашого товару країною-імпортером. Такий аналіз має бути проведений з метою визначення необхідних у подальшому «обсягів адаптації», оскільки, як правило, вітчизняні вимоги відрізняються від тих, що встановлені країною-імпортером.

Залежно від товару та законодавчих вимог до нього, зазначена адаптація може як обмежитись дотриманням стандартних вимог до міжнародних договорів, так і запотребити повного перепрофілювання всього процесу виробництва, в тому числі і переобладнання виробничих потужностей.

У разі вашої впевненості у тому, що ваш товар матиме попит і ви у змозі забезпечити дотримання вимог, встановлених країною-імпортером, наступним кроком має стати пошук потенційних партнерів.

Найбільш швидкий та зручний спосіб пошуку контрагентів, які потенційно можуть закуповувати ваш товар, — аналіз мережі Інтернет. Для налагодження безпосередніх контактів можна скористатися розсилкою листів із пропозиціями про співпрацю та телефонними переговорами або Skype-конференціями. Крім того, як показує практика, доволі ефективним є відвідування різноманітних профільних

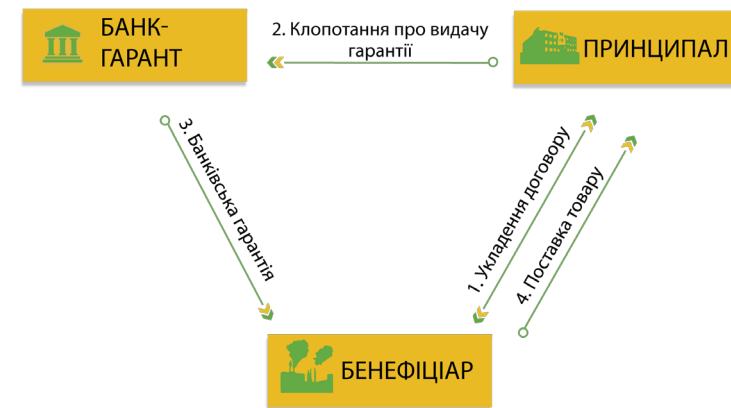
виставок, як у країні-імпортері, так і в тих країнах, де потенційно можлива наявність зацікавлених покупців.

До пошуку та вибору контрагентів необхідно підходити дуже ретельно. Укладання угоди з неперевіраним суб'єктом господарювання може стати причиною значних фінансових втрат та вдарити по іміджу компанії. Тому, перш ніж дійти згоди з потенційним партнером, рекомендуємо здійснити моніторинг усіх можливих джерел на предмет його діяльності. Крім того, як правило, ми рекомендуємо своїм Клієнтам укладати перші контракти на невелику партію товару, втрата якої не принесе значних збитків, проте зможе дати уявлення про надійність вашого партнера та можливості подальшої співпраці з ним. Також сучасна практика свідчить про те, що чимало експортерів звертаються до послуг приватних детективних агентств, які встановлюють надійність контрагентів за допомогою власних джерел. Звичайно, у випадку експорту невеликих партій товарів, послуги детективних агентств можуть вимагати значної частини бюджету операції, проте в даному випадку: краще витратити частину, ніж втратити все.

Отже, будь-якому експортеру перед початком здійснення експортних операцій слід приділити особливу увагу аналізу ринку збуту, який полягає у всебічному дослідженні аналітичних, економічних, статистичних даних, маючи на меті отримання відповіді на питання щодо попиту, вартості, конкуренції і т.д.

Крім аналізу ринку та пошуку надійних контрагентів, потенційному експортеру необхідно здійснити глибокий аналіз законодавства країни, до якої планується експорт, оскільки воно може містити ряд особливих вимог до експортного товару.

Без належної інформаційної підготовки, експортер ризикує, як мінімум, понести збитки у вигляді недоотримання прибутку, а як максимум — отримати зобов'язання по сплаті штрафних санкцій або навіть понести кримінальну відповідальність. Правильно ж проведена робота щодо аналізу зазначених чинників допоможе мінімізувати можливі ризики.



Щодо загальних положень законодавства з питань здійснення експортної діяльності:

Аналіз ринку, безперечно, є одним з важливих факторів для здійснення експортної діяльності. Проте навіть найбільш затратні дослідження не гарантують експортеру ефективного здійснення експортних операцій. Крім того, кожен експортер, не зважаючи на вимоги країни-імпортера, має розуміти основні положення та виконувати ряд вимог, передбачених чинним законодавством України і безпосередньо дозволяють здійснювати експортні операції.

Основним законодавчим актом, який закріплює правові засади здійснення зовнішньоекономічної діяльності (далі — ЗЕД) вітчизняними суб'єктами господарювання, є Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (далі — Закон). У Господарському кодексі України (далі — ГКУ) загальним положенням про зовнішньоекономічну діяльність присвячена Глава 37.

Відповідно до статті 1 Закону, зовнішньоекономічна діяльність — це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на відносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами.

Ознаками ЗЕД є:

- а) за своєю сутністю вона є господарською діяльністю, тобто «діяльністю суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямованою на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність» (ч. 1 ст. 3 ГКУ);
- б) ця діяльність побудована на відносинах між суб'єктами господарювання, що перебувають під юрисдикцією різних держав;
- в) вона може здійснюватися як на території України, так і за її межами, як з перетином митного кордону України, так і без такого перетину.

Однак останньому суперечить визначення ЗЕД, наведене у частині 1 ст. 377 ГКУ, відповідно до якої ЗЕД — господарська діяльність, що в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону майном та/або робочою силою. Тобто, в розумінні ГКУ, кваліфікуючою ознакою ЗЕД є перетин митного кордону.

Отже вбачається, що, визначаючи перетин «митного кордону майном та/або робочою силою» кваліфікуючою ознакою ЗЕД, законодавець вдався до формального, звуженого підходу до розуміння такої діяльності. Тим не менш, така колізія залишається більш теоретичною і потребує наукового підходу в більшій мірі, ніж практичного, оскільки аналіз судової практики свідчить про відсутність будь-яких проблем, пов'язаних з її наявністю.

Більше уваги реальним експортером має бути приділено ст. 455 Митного кодексу України, якою на Державну фіскальну службу України (далі — ДФС) покладено обов'язок ведення централізованого обліку осіб, які здійснюють операції з товарами. Взяття на облік здійснюється за зверненнями осіб, які здійснюють операції з

товарами. Отже, зазначена норма Митного кодексу України встановлює обов'язок особи, яка займається експортом товарів, стати на облік в органах ДФС.

Відповідно до п. 2 розділу II Порядку обліку осіб, які здійснюють операції з товарами, затвердженого Наказом Міністерства фінансів України від 15.06.2015 року № 552, особа, яка здійснює операції з товарами (або її представник, повноваження якого підтвержені довіреністю або письмовим договором між ним та особою, яку він представляє), для взяття на облік подає заяву про взяття на облік особи, яка здійснює операції з товарами, за формою № 1-ЗЕД.

При взятті на облік особи, яка здійснює операції з товарами, їй присвоюється обліковий номер, що є дійсним на всій митній території України і фактично дає змогу здійснювати експортні операції з товарами. Тобто, для здійснення експортних операцій суб'єкт господарювання має пройти акредитацію в митних органах ДФС, що фактично полягає у підготовці заяви встановленої форми та поданні її до відповідної митниці.

Крім того, експортеру важливо розуміти, що експорт товарів полягає не лише в транспортуванні товарів до інших країн, а й у входженні до іншого правового поля, адже поставки товарів здійснюються у правовому полі двох держав — країни експортера та країни імпортера. З огляду на це, експортер має враховувати норми законодавства країни, до якої планується здійснювати експорт. Тут необхідно враховувати, що такі вимоги, як правило, відрізняються від встановлених у нашій державі, тож аналізу законодавства країни, до якої планується здійснення експорту, має бути приділено значну увагу.

Для прикладу, при здійсненні експорту такого товару, як мед, до Європейського Союзу можна зазначити наступне. Основні критерії, яким має відповідати якісний мед, в розумінні українського законодавства, викладені в ГОСТ 4497:2005 «Мед натуральний» (далі — ГОСТ). Вимоги до якості меду в країнах Європейського Союзу встановлені Директивою 2001/110/ЄС від 20 грудня 2001 року про мед (далі — Директива). Аналіз згаданих вище ГОСТ і Директиви, свідчить про те, що Директива визначає нові для ГОСТ види меду, такі як: фільтрований мед і мед, призначений для випічки, тоді як вітчизняний ГОСТ у ряді чинників має більш жорсткий підхід до визначення якості меду. Така відмінність має бути врахована експортером як при укладанні угод з європейськими контрагентами, так і безпосередньо при підготовці до здійснення експорту до Європейського Союзу.

Отже, для правильної організації експортної діяльності експортеру необхідно не лише знати норми вітчизняного законодавства, що стосуються його товару, а й проаналізувати вимоги країни-імпортера, і вже, залежно від цього, організувати свою діяльність.

Крім вимог, законодавством країни-імпортера або міждержавною угодою можуть встановлюватися певні преференції.

Так, наприклад, з 1 січня 2016 року набрав чинності Розділ IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, відповідно до якого при здійсненні експортних операцій з європейськими партнерами, можна скористатися квотами та пільговими митними ставками ввізного мита, які встановлюються для кожного виду товару окремо.

Що ж потрібно знати для того, аби скористатися зазначеними перевагами?
Відповідно до законодавства ЄС, адміністрування тарифних квот здійснюється за двома принципами:

- «перший прийшов — перший обслуговується»;
- через систему імпорتنих ліцензій.

Застосування того чи іншого принципу залежить від того, який товар експортується/імпортується.

Під принцип «перший прийшов — перший обслуговується» підпадають, зокрема, такі товари як:

ячмінна крупа та борошно; зерно зернових злаків, оброблене іншими способами; продукти переробки солоду та крохмалю; оброблена продукція з молочних вершків; виноградний та яблучний соки; продукція з обробленого молока; баранина; оброблена продукція із зернових; оброблені томати; солод та пшенична клейковина; цукрова кукурудза; гриби (основна та додаткова); цукор; харчові продукти; овес; сигари та цигарки; часник; манітол сорбіту; крохмаль; мед... (Додаток II до Регламенту ЄС № 374/2014).

Щодо системи імпорتنих ліцензій, то під неї підпадають, зокрема, наступні товари:

м'ясо птиці та напівфабрикати з м'яса птиці (основна та додаткова); молоко, вершки; кукурудза, кукурудзяне борошно та гранули; свинина (основна та додаткова); ячмінь, ячмінне борошно та гранули; яловичина; пшениця; сухе молоко... (Додаток III до Регламенту ЄС №374/2014).

Головна відмінність між цими принципами полягає в адмініструванні квот.

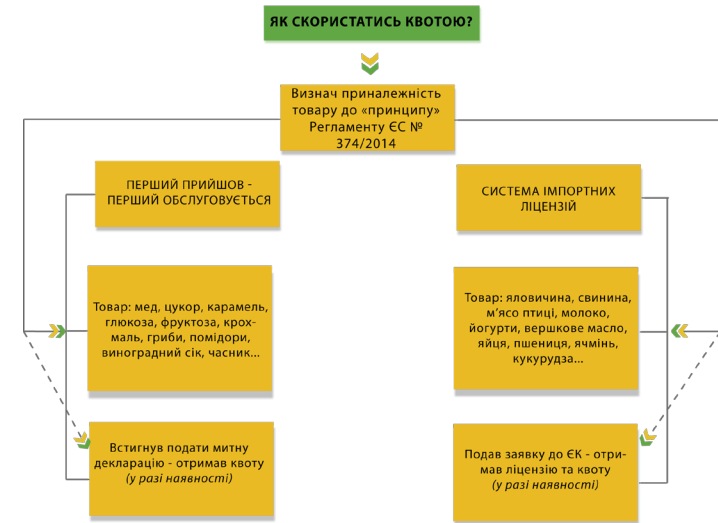
Оформлення ввезення товару за принципом «перший прийшов — перший обслуговується» відбувається залежно від наявності невикористаного залишку відповідної квоти на момент подачі супровідних документів. Причому першим оформлюється той товар, супровідні документи до якого надійшли першими. Тобто, хто перший з імпортерів подав ввізну митну декларацію у ЄС, той і отримає право на безмитне ввезення товарів. Інформацію про залишки квот, які адмініструються за принципом «перший прийшов — перший обслуговується», можна перевірити на офіційному сайті Європейської комісії (<http://ec.europa.eu/>).

Для використання квоти через систему імпорتنих ліцензій потенційні імпортери української продукції мають подати відповідну заявку на право здійснення імпорту (видачу ліцензії) до Генерального директорату Європейської комісії «Аграрні питання та розвиток сільської місцевості».

Для кожного типу товару, переважне постачання якого здійснюватиметься із використанням імпорتنих ліцензій, відповідні регламенти містять певні часові та кількісні норми. Наприклад, при імпорті в ЄС м'ясної (яловичина, свинина, домашня птиця) продукції, ліцензування в рамках відповідних обсягів річних квот здійснюється щоквартально на 25% від загального обсягу квоти. Ліцензування імпорту зернових

(пшениця, ячмінь, кукурудза) відбувається на щотижневих принципах, а молочної продукції (молоко, йогурт, вершкове масло) — шляхом розподілу квоти на два шестимісячні періоди.

Інформація про залишки тарифних квот, які видаються через систему імпорتنих ліцензій, надається на підставі запиту на адресу директорату ЄК з питань сільського господарства.



Щодо розміру квот та пільгової митної ставки ввізного мита, то тут необхідно враховувати особливості кожного виду товарів

Так, наприклад, для пшениці м'якої, пшеничного борошна та гранул, встановлено квоту в розмірі 950 000 тонн на рік з поступовим збільшенням упродовж 5 років до 1 000 000 тонн на рік. Такі привілеї дають змогу звільнити товар від ввізного мита у рамках встановлених квот. При цьому, для пшениці твердої встановлюється інша пільга у вигляді базової ставки ввізного мита (148 € за одну тонну), однак квот для такої групи товару не встановлено.

Розміри квот та пільгових митних ставок ввізного мита для кожної групи товарів визначаються в додатках до розділу IV Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони.

За своєю суттю квота є перевагою, яка дозволяє вітчизняним експортерам варіювати вартість свого товару, тим самим роблячи його більш цікавим для європейських імпортерів, однак експортеру необхідно пам'ятати, що, відповідно до норми ст. 273 Митного кодексу України на товар, що вивозиться за межі митної території України, **може** накладатися **вивізне мито**. Для цього окремою нормою мають бути встановлені ставки вивізного мита для того чи іншого товару.

Приклад:

Законом України «Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур», встановлено ставку вивізного (експортного) мита у розмірі 10% митної вартості товару для насіння соняшнику, подрібненого або не подрібненого (код УКТЗЕД 1206 00).

Аналізу ринку і законодавства ЄС у цьому розділі приділено значну увагу і пов'язано це не лише з великим попитом українського продукту у країнах ЄС. Річ у тім, що європейський ринок доволі великий і різноманітний, враховуючи споживчі властивості кожної окремої країни ЄС, український експортер зможе знайти для себе найбільш сприятливі умови для реалізації його товару.

Однак, обмежуватись лише європейським ринком на сьогоднішній день не варто. Є ряд країн, здійснення експортних операцій до яких може бути більш рентабельним. До таких країн українські експортери відносять, зокрема, країни Африки, Китайську Народну Республіку, Індію.

Щодо країн Африки

Ринок Африки є дійсно великим та мало освоєним, хоча має значний потенціал. Так, наприклад, майже 200 млн потенційних споживачів лише у Нігерії, яка є найпотужнішою економікою Африки та одним із лідерів на континенті за показниками зростання.

Приміром, у Нігерії протягом останнього періоду спостерігається значне зростання сектору сільського господарства. Таке зростання є наслідком запровадження низки дотаційних програм. У тому числі, дотування сільського господарства шляхом звільнення (часткового або повного) від деяких податків та мит, повне звільнення від ввізного мита устаткування для переробки сільгосппродукції, надання у концесію сільськогосподарських земель на тривалі терміни — до 50 років, а також створено 26 спеціальних економічних зон з пільговим оподаткуванням у різних регіонах країни.

При цьому Нігерія дбає і про захист внутрішнього виробника. Скажімо, у Нігерії застосовуються спеціальні обмежувальні заходи, наприклад, 100% мита на ввезення до країни готової сільгосппродукції, однак, попри це, у Західній Африці успішно продають свої товари виробники майже з усіх країн світу.

Зокрема, лише у Нігерії працює близько 15 мукомельних комбінатів, загальною потужністю понад 12 тисяч метричних тонн готової продукції на добу. Крім цього, налічується кілька десятків менш потужних комбінатів, що також виробляють у загальному підрахунку від 5 до 10 метричних тонн муки на добу та випікається понад 550 млн буханок хліба на рік середньою вагою 950 гр.

Водночас, при виході на ринки країн африканського регіону необхідно виявляти певну обережність. На жаль, останнім часом почастишали випадки, коли африканські посередники пропонують послуги, не передбачені чинним законодавством країни, тому ми радимо українським компаніям залучати власних юристів для самостійного, досконалого вивчення нормативної бази, що регулює актуальні напрями діяльності.

Як правило, іноземні компанії відряджають власних юристів (або залучають

за контрактом відповідні міжнародні юридичні компанії) до країн Африки за кілька місяців до початку планування інвестиційних проектів у регіоні, надаючи їм змогу самостійно вивчити законодавство, провести відповідні консультації з представниками федеральних та місцевих органів влади тощо.

Останнім часом на африканському континенті факти шахрайства по відношенню до іноземних бізнесменів та інвесторів набули буденного характеру. Органами влади проводяться доволі формальні розслідування за скаргами потерпілих, і як результат представники бізнесу втрачають гроші або майно.

Крім того, за рейтингом сприйняття корупції, що оприлюднюється щорічно міжнародною організацією Transparency International, країни Африки є одними з найбільш корумпованих у світі, саме тому, кожен проект, що розпочинається на території більшості інших країн Африки, передбачає відповідні витратні статті.

Незважаючи на складні умови для «старту», існуючі бізнес-проекти, започатковані у Африці німецькими, китайськими, індійськими, бразильськими, ліванськими, французькими та іншими компаніями, показують доволі успішну динаміку розвитку та прибутку.

Слід звернути увагу, що законодавство країн Африки може містити вимоги до обов'язкової сертифікації товарів продовольчої групи. Наприклад, при експорті таких товарів до Нігерії вони мають пройти обов'язкову сертифікацію у Національному агентстві з регулювання та контролю продуктів харчування та лікарських засобів (NAFDAC).

Водночас, слід враховувати і особливості державного устрою країн Африканського континенту, оскільки, приміром, та ж Нігерія це — Федерація, що складається із 36 штатів і кожен із суб'єктів має власний парламент, уряд та законодавство. Місцеві правові акти можуть суттєво відрізнятися від федеральних, а подекуди навіть суперечити їм. Тож необхідно спиратися саме на місцеве законодавство.

Отже, з огляду на свою масштабність та чималий попит, африканський ринок є доволі цікавим не лише для українських експортерів, а й для експортерів ряду країн світу. Проте, перш ніж починати поставки товару до країн Африки, експортеру необхідно здійснити глибокий аналіз норм законодавства країни, до якої планується експорт і дуже детально опрацювати усі аспекти здійснення поставки. До основних ризиків здійснення експортних операцій до країн африканського континенту слід віднести ризик втрати товару як через недосконалість законодавства, так і через розвинений бандитизм та корупцію.

Щодо Китайської Народної Республіки

Торговельно-економічна співпраця між Україною та КНР регулюється Угодою між Урядом України та Урядом Китайської Народної Республіки про торговельно-економічне співробітництво (1992 р.), згідно з якою встановлено режим найбільшого сприяння щодо стягнення мита на експортні та імпорتنі товари двох країн, податків та інших внутрішніх зборів. Однак, фактично згадана угода носить дещо декларативний характер і не містить чітких кроків до практичного поліпшення здійснення експортних операцій до КНР.

У 2015 році основу китайського імпорту з України становили:

- мінеральні продукти (в основному руди залізні, шлаки та попіл, енергетичні матеріали та ін.) — 43,1% (1531,0 млн дол. США);
- продукти рослинного походження (переважно зернові) — 30,1% (1070,5 млн дол. США);
- жири й олії тваринного або рослинного походження — 17,9% (638,3 млн дол. США);
- деревина та вироби з неї — 4,0% (141,3 млн дол. США);
- механічне обладнання, машини, устаткування та механізми — 2,1% (74,3 млн дол. США).

Інші товарні позиції українського експорту до КНР не перевищували 1% у загальній структурі експорту.

На сьогоднішній день при підготовці до виходу на ринок Китайської Народної Республіки експортеру продуктів харчування необхідно знати, що в країні діє ряд обов'язкових для застосування державних стандартів для різних видів харчових продуктів, тексти таких стандартів не публікуються для вільного користування, їх поширення здійснюється за плату на спеціалізованому інтернет-порталі (chinesestandard.net).

Аналіз таких стандартів та отримання відповідного сертифікату вважається обов'язковим для всіх експортерів, які планують виводити свій товар на ринок КНР.

Здійснюють сертифікацію відповідні уповноважені сертифікуючі організації, що мають свої представництва не лише на території Китаю, а й за кордоном.

Порядок сертифікації визначено Положеннями Китайської Народної Республіки про сертифікацію і акредитації 2003 року (Regulations of the People's Republic of China on Certification and Accreditation 2003) і як правило він складається зі стандартних процесів:

1. Подача заяви.
2. Тестування представлених зразків.
3. Інспекція виробничих потужностей.
4. Оцінка результатів тестування і видача сертифіката.

При цьому заявку на сертифікацію продукції можна заповнити в мережі Інтернет. Для цього необхідно пройти реєстрацію на сайті (<http://www.cqc.com.cn>), після успішної реєстрації система автоматично надасть потрібну інформацію у вигляді документів, форми заяви та ін.

Крім того, потенційному експортеру необхідно пам'ятати, що при імпорті в Китай продуктів харчування йому необхідно буде в обов'язковому порядку пройти сертифікацію етикетки і отримати відповідний сертифікат (Label Verification Certificate for Imported Food). Для оформлення даного сертифіката потрібно подати необхідні документи згідно з чинним стандартом (General Standard for the Labeling of Pre-packaged Food - GB7718-2011).

Також важливо враховувати, що стосовно іноземних виробників продуктів харчування китайським законодавством встановлено вимогу про реєстрацію в AQSIQ (Головне управління з контролю якості, інспекції і карантину Китайської Народної Республіки).

Порядок такої реєстрації встановлено Положенням про управління реєстрацією іноземних виробників імпортованих продуктів харчування.

Відповідно до зазначеного положення, алгоритм дій для українських виробників приблизно наступний:

1. Звернення підприємства до Держветфітослужби.
2. Проведення інспектування підприємства Держветфітослужбою; отримання відповідного акту про обстеження.
3. Подача Держветфітослужбою списку підприємств, що бажають здійснювати експорт до КНР Управлінню КНР з сертифікації та акредитації (CNCA).
4. Перевірка Управлінням КНР з сертифікації та акредитації (CNCA) поданих документів.
5. Результатом успішного проходження перевірки має стати потрапляння підприємства до переліку осіб, які планують експорт до Китайської Народної Республіки.

Забезпечивши всі вимоги законодавства КНР до якості продукції, її маркування та потрапивши до зазначеного вище переліку, експортер отримує право на здійснення експортно-імпортованих операцій із КНР. При цьому важливо зауважити, що експорт до країн Азії має свою специфіку, яка полягає в культурних особливостях контрагентів із цих країн. В окремих випадках, нехтуючи дослідженням правил ділового спілкування з азійськими партнерами, вітчизняні експортери зривають експортні операції, пройшовши доволі складний шлях до здійснення експортних операцій.

Щодо Індії

Торговельно-економічні відносини між Україною і Республікою Індія ґрунтуються на таких основних документах:

- Угода про торговельно-економічне співробітництво (27.03.1992 р.).
- Конвенція про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень стосовно податків на доходи та капітал (07.04.1999 р.).

Основними товарними позиціями українського експорту до Індії є: жири та олії рослинного походження; чорна металургія; реактори ядерні, котли та машини; добрива; продукти неорганічної хімії.

Щодо законодавчих вимог до імпортованих в Індію товарів варто звернути увагу на наступне.

Як правило стандарти і технічні регламенти Індії відповідають більшості міжнародних норм, і значна частина їх приведена у відповідність до вимог

Міжнародної організації зі стандартизації (ISO).

Експорт деяких товарів до Індії можливий лише за умови дотримання певних індійських стандартів якості. До таких товарів, зокрема, належать:

- харчові консерванти і добавки;
- сухе молоко;
- деякі електроприлади;
- деякі типи газових балонів;
- цемент.

У разі експорту до Індії зазначеної групи товарів експортер має отримати сертифікат від BIS (Бюро індійських стандартів).

Як правило, для отримання сертифікату від BIS експортер має надати BIS безпосередньо продукт, який він планує експортувати, проте в окремих випадках буває достатнім представлення сертифікату якості, отриманого виробником відповідно до вимог українського законодавства.

Крім того, законодавство Індії передбачає і певні вимоги до маркування товарів. Так, етикетка будь-яких розфасованих товарів, призначених для роздрібною торгівлі має містити:

- найменування та адресу імпортера;
- назву товару;
- вагу нетто;
- дату упаковки;
- максимальну ціну роздрібних продажів (MRP), за якою товар, в упакованому вигляді, може бути проданий кінцевому споживачеві.

Звичайно, для товару, що потребує подальшої обробки та розфасовки, такі вимоги не встановлюються.

Зважаючи на історичний розвиток Індії, потенційному експортеру до цієї країни слід бути готовим до співпраці з дуже релігійними партнерами. Майже 90 % всього населення країни є вегетаріанцями, з огляду на це, зрозуміло, — експорт м'ясної продукції до Індії не є в пріоритеті у експортерів, тож логічно, що рівень споживання рослинних продуктів в Індії є доволі високим. Законодавство цієї країни багато в чому подібне до європейського, а тому, як правило, вітчизняні експортери не мають особливих проблем із виконанням встановлених актами Індії вимог до якості товарів.

За загальним правилом, при здійсненні експорту до азійських країн експортеру необхідно враховувати особливості, пов'язані з різними культурними цінностями. Такі відмінності полягають не лише у веденні бізнесу, а й у повсякденному житті. Розуміючи психологію потенційного азійського партнера, вітчизняним експортерам буде легше отримати довгострокові відносини, здатні принести бажаний прибуток.

ВИСНОВОК ДО РОЗДІЛУ 1.

Отже, будь-який експортер перед початком здійснення експортних операцій має приділити особливу увагу аналізу ринку збуту, який полягає у всебічному дослідженні аналітичних, економічних, статистичних даних та має на меті отримання відповідей на питання щодо попиту, вартості, конкуренції і т.д.

Крім аналізу ринку та пошуку надійних контрагентів, потенційному експортеру необхідно здійснити глибокий аналіз законодавства країни, до якої планується експорт, оскільки воно може містити ряд особливих вимог до експортного товару.

Без належної інформаційної підготовки експортер ризикує, як мінімум, понести збитки у вигляді недоотримання прибутку, а як максимум — отримати зобов'язання по сплаті штрафних санкцій або навіть понести кримінальну відповідальність. Правильно ж проведена робота щодо аналізу зазначених чинників допоможе мінімізувати можливі ризики.

Крім стандартних вимог до провадження господарської діяльності, суб'єкту ЗЕД необхідно пам'ятати про необхідність проходження акредитації в митних органах ДФС, яка фактично полягає у підготовці заяви встановленої форми та поданні її до відповідної митниці. Крім того, залежно від групи товару, що планується до поставки, експортеру необхідно визначити наявність чи відсутність вимог по сплаті вивізного мита.

Експортеру важливо також розуміти, що законодавство країни-імпортера може встановлювати особливі вимоги до якості товару і передбачати певні пільги чи додаткові збори. Саме тому, для мінімізації ризиків, експортеру необхідно здійснювати кваліфікований аналіз законодавства країни-контрагента та готувати документи у відповідності до встановлених вимог.

На сьогоднішній день чимало експортерів, які вже налагодили поставки до країн Європейського Союзу починають розробку експортних операцій до інших країн. Серед представників харчової промисловості найбільш цікавими напрямками є, зокрема, ринки Африки, КНР та Індії. Кожен з цих ринків має свої особливості щодо питань імпорту товарів.

Ринок африканського континенту, зважаючи на свою масштабність та чималий попит, є доволі цікавим не лише для українських експортерів, а й для експортерів ряду країн світу. При цьому, перш ніж починати поставки товару до країн Африки, експортеру слід здійснити глибокий аналіз норм законодавства країни, до якої планується експорт і дуже детально опрацювати усі аспекти здійснення поставки. До основних ризиків здійснення експортних операцій до країн африканського континенту необхідно віднести ризик втрати товару як через недосконалість законодавства, так і через розвинений бандитизм.

Для того, щоб потрапити на ринок КНР експортеру необхідно не лише забезпечити всі вимоги законодавства до якості продукції та її маркування, а й потрапити до реєстру підприємств, які можуть здійснювати імпорту до КНР.

Що стосується законодавства Індії, то воно багато в чому подібне до європейського, а тому, як правило, вітчизняні експортери не мають проблем із виконанням встановлених актами Індії вимог до якості товарів.

При цьому важливо зауважити, що експорт до країн Азії має свою специфіку, що полягає в культурних особливостях контрагентів з цих країн. В окремих випадках, нехтуючи дослідженням правил ділового спілкування з азійськими партнерами, вітчизняні експортери зривають експортні операції, пройшовши доволі складний шлях до здійснення експортних операцій.

РОЗДІЛ 2.

ПРО УКЛАДЕННЯ ЕКСПОРТНИХ КОНТРАКТІВ. ТОРГІВЛЯ З ЄС



З 1 січня 2016 року набрав чинності Розділ IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Отже, Україна та Європейський союз розпочали застосування положення Глибокої та всеохоплюючої Зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом (далі — ГВЗВТ) у двосторонньому режимі, адже до цього певні преференції для доступу на власний ринок були надані Європейським Союзом Україні в односторонньому порядку.

З моменту підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським союзом, ЄС став основним торговим партнером України, на якого припадає майже третина українського експорту.

Значною перевагою ГВЗВТ є можливість участі українських підприємств у державних замовленнях країн ЄС на рівних умовах з європейськими компаніями — у випадку адаптації українського законодавства про закупівлі до норм Європейського Союзу.

Українські експортери сільськогосподарської продукції входять до десятки найбільших постачальників цієї продукції до ЄС, а загальна кількість імпорту Європейським Союзом з третіх країн щороку збільшується приблизно на 8%. Отже, європейський ринок є відкритим та перспективним для нових учасників, у тому числі й українських сільськогосподарських виробників, чия продукція відповідатиме стандартам ЄС.

Проте, для того, аби отримати можливість реалізації продукції на європейському ринку, українським експортерам сільськогосподарської продукції необхідно пройти певні процедури, зокрема, отримати відповідні дозволи та ліцензії (сертифікати з перевезення, форми «EUR.1»), імпорتنі ліцензії від Генерального директорату ЄС з питань сільського господарства, сертифікати якості продукції відповідно до стандартів ЄС та ін.).

Слід зазначити, що ведення бізнесу за кордоном полягає не лише в транспортуванні товарів до інших країн, а й у входженні до іншого правового поля, адже поставки товарів до країн ЄС здійснюються у правовому полі двох держав — країни-експортера і країни-імпортера.

З огляду на вищенаведене, та з метою забезпечення від неприємних сюрпризів, необхідно в письмовій формі фіксувати будь-які домовленості та передоговірну переписку з майбутнім контрагентом.

Щодо загальних положень експортного контракту:

На особливу увагу українського експортера сільськогосподарської продукції для вдалого проведення експортної операції заслуговує розроблення і укладення експортного договору з європейським контрагентом, що потребує надзвичайно ретельного опрацювання для уникнення негативних наслідків у майбутньому.

У даному випадку необхідно керуватися одним правилом: чим детальніше сформульовані умови контракту, тим меншим є ризик можливих юридичних суперечок у майбутньому.

Загальні форма та структура зовнішньоекономічного контракту (договору)

визначені Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затвердженим наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України № 201 від 06.09.2001 року. Цим Положенням досить детально регламентовано умови, що мають бути передбачені в експортному контракті, з роз'ясненнями по кожній умові.

З-поміж іншого, передбачено, що зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності або його представником у простій письмовій формі, якщо інше не передбачено міжнародним договором України чи законом.

Права та обов'язки сторін зовнішньоекономічної угоди визначаються матеріальним та процесуальним правом місця її укладання, якщо сторони не погодили інше, і відображаються в умовах договору (контракту).

До умов, які мають бути передбачені в експортному контракті, це Положення відносить, зокрема, предмет договору (контракту), в якому потрібно зазначити точне найменування товару з його детальною характеристикою; кількість та якість товару, де зазначається одиниця виміру товару, прийнята для товарів такого виду, його загальна кількість та якісні характеристики; базисні умови поставки товару; ціна та загальна вартість контракту; умови платежів, які визначають валюту платежу, спосіб, порядок і строки фінансових розрахунків та гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань.

Крім цього, до умов, передбачених Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), належать умови приймання-здавання товару, упаковка та маркування, форс-мажорні обставини, санкції та рекламації, врегулювання спорів у судовому порядку та ін.

Слід зазначити, що за домовленістю сторін експортним контрактом можуть визначатися і додаткові умови, зокрема, щодо страхування, гарантії якості, умов залучення субвиконавців договору (контракту), агентів, перевізників, визначення норм навантаження (розвантаження), умов передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядок сплати податків, митних зборів, різного роду захисні застереження, з якого моменту договір (контракт) починає діяти, кількість підписаних примірників договору (контракту), можливість та порядок внесення змін до договору (контракту) та ін.

Зазначена структура зовнішньоекономічного договору, стороною в якому є резидент України, є стандартизованою, проте, залежно від конкретного зовнішньоекономічного договору, його структура може певним чином відрізнитись і мати додаткові умови. Незмінною залишається лише вимога про обов'язкову наявність істотних умов, без погодження яких сторонами договір може вважатися таким, що неукладений, або його може бути визнано недійсним внаслідок недодержання форми.

Міжнародні організації часто мають власну типову форму договору (контракту), недотримання якої є підставою для визнання договору недійсним у порядку, передбаченому арбітражним застереженням до нього (як правило, арбітражним судом цієї організації). Прикладом є, зокрема, Міжнародна організація торгівлі зерном і кормами (GAFTA), яка має власні типові форми контрактів, залежно від способу поставки та регіону.

Такі само власні типові форми контрактів мають і безліч інших міжнародних організацій та асоціацій, зокрема, Міжнародна федерація інженерів-консультантів (FIDIC), Федерація асоціацій торгівлі олійними культурами, насінням та жирами (FOSFA) і т.д.

Укладаючи експортний контракт, необхідно чітко визначити, що саме вами буде реалізовуватися. Наприклад, якщо вами буде поставлятися кукурудза для кормових потреб, 3-го класу, врожаю 2015 року, необхідно також визначити параметри, яким має відповідати товар, тобто: відсоток битих зерен, пошкоджених зерен, смітних домішок, а також вологість товару.

Якщо ви поставляєте сою, так само в контракті може бути передбачено допустимість або недопустимість вмісту ГМО, змішування товару з ГМО та товару без ГМО.

Іноді сторони додатково визначають такі загальні вимоги, як нормальна товарна якість, здоровий стан, без самозігрівання і теплового пошкодження під час сушіння, нормальний запах, властивий здоровому зерну (без затхлого, солодового, запліснявілого, стороннього запахів), нормальний колір, властивий здоровому зерну.

Тому, дотримання форми і структури експортного контракту, а також уважне опрацювання всіх його положень є основою успішного здійснення експортної операції.

Щодо умов поставки:

Особливої уваги заслуговують умови поставки, в яких необхідно зазначити період поставки; визначення: що саме буде вважатися датою поставки; можливість поставки товару партіями; хто буде нести витрати по завантаженню та вивантаженню товару.

Як свідчить практика, сторони домовляються про те, що умови постачання регулюватимуться положеннями «Інкотермс-2010». Умови Інкотермс є стандартизованими і їх основним завданням є визначення моменту передачі права власності на товар і всіх пов'язаних із цим ризиків.

Інкотермс-2010 передбачає значну кількість умов поставки, але українськими експортерами, зазвичай, використовується поставка товару на умовах FOB, CIF та CFR.

То що ж це таке? Почнемо з FOB (Free on Board). У випадку, якщо експортним договором буде визначено, що товар поставляється на умовах FOB, то продавець вважатиметься таким, що виконав постачання, в момент передачі товару на поручні судна в визначеному порту відвантаження. З цього моменту ризики випадкової втрати або випадкового псування товару переходять до покупця, проте на продавця покладається обов'язок з митного очищення товару для експорту.

CIF, або «Вартість, страхування і фрахт», означає, що продавець виконав постачання, коли товар перейшов через поручні судна в порту відвантаження. Продавець зобов'язаний оплатити витрати і фрахт, необхідні для доставки товару в зазначений порт призначення, однак, за умовами терміна CIF на продавця покладається також обов'язок придбання морського страхування на користь покупця проти ризику

втрати й ушкодження товару під час перевезення.

CFR, «Вартість та фрахт» означає, що продавець зобов'язаний сплатити витрати та фрахт, необхідні для поставки товару у визначений контрактом порт, з цього моменту ризики випадкової втрати або випадкового псування товару переходять до покупця.

Визначивши умови поставки, в контракті необхідно також передбачити, хто саме сплачує податки і збори, як в країні відвантаження, так і в країні прибуття товару. Зазвичай, сторони домовляються, що всі податки і збори на території України оплачує продавець, а поза територією України — покупець.

Крім того, важливо також передбачити, за скільки днів покупець повинен повідомити продавця про момент початку відвантаження судна, якщо воно надається покупцем, а також визначити обов'язки покупця: повідомити продавця не лише про день відвантаження судна, а й про дату його прибуття, технічні характеристики, кількість товару, призначеного для завантаження, а також інструкції щодо заповнення судових документів.

Заздалегідь необхідно передбачити й норми мінімального навантаження, які повинен забезпечити продавець у визначені проміжки часу.

Саме з процесом здійснення поставок товару і пов'язана найбільша кількість порушень експортних контрактів, з огляду на що, детальне опрацювання цього розділу відіграє одну з ключових ролей при складанні успішного експортного контракту.

Щодо особливостей при здійсненні платежів:

Наступне, на що необхідно звернути увагу — це визначення вартості товару та умови здійснення платежів, адже господарська операція є завершеною лише тоді, коли продавець отримав оплату за поставлений товар. Найчастіше сторонами визначаються наступні форми здійснення платежів:

1. Аванс (передплата), тобто отримання грошових коштів або їх частини ще до здійснення поставки товару. Такий вид оплати особливо актуальний у тих випадках, коли ви починаєте роботу з новим контрагентом і не впевнені у його платоспроможності та порядності. Так, наприклад, умовами договору передбачається, що оплата за товар може бути здійснена у вигляді 100% або часткової передоплати проти скан/факс копії рахунку-фактури.
2. Акредитив — боргове зобов'язання уповноваженого банку покупця здійснити перерахування коштів на користь продавця, за умови надання визначеного переліку документів та умов акредитиву. У даному випадку експортеру необхідно приділити особливу увагу перевірці умов акредитиву на предмет відповідності умовам експортного контракту для уникнення подальших суперечок та ускладнень в отриманні належних коштів.
3. Інкасо. У цьому випадку продавець доручає банку одержати від покупця, за посередництвом банку-покупця, платіж проти передачі документів, які свідчать про факт відвантаження товару.

Одним із нормативно-правових актів, який регулює зазначене питання в Україні є Постанова Кабінету Міністрів України та Національного банку України від 21 червня 1995 р. № 444 «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті». Щодо експортних контрактів, то в п. 1 наведеної Постанови зазначено, що при поставці товарів з платежем проти поданих документів рекомендуються, зважаючи на їх вигідність для Української Сторони, такі форми розрахунків, як документарний акредитив та документарне інкасо (з гарантією).

Постановою Національного банку України від 03.12.2003 № 514 «Про затвердження Положення про порядок здійснення уповноваженими банками операцій за документарними акредитивами в розрахунках за зовнішньоекономічними операціями» встановлюються загальні правила Національного банку України щодо відкриття, авізування, супроводження, виконання та закриття документарних акредитивів, що здійснюють уповноважені банки для будь-яких фізичних чи юридичних осіб, представництв юридичних осіб-нерезидентів під час їх розрахунків за договорами з нерезидентами, оформленими відповідно до вимог законодавства України та/або для власних потреб.

Під час здійснення розрахунків за договорами в іноземній та національній валюті можна використовувати всі акредитиви, передбачені діючими Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів, розробленими Міжнародною торговельною палатою, або іншими міжнародними документами, які регулюють питання проведення розрахунків за акредитивами, затвердженими Міжнародною торговельною палатою, з урахуванням міжнародної стандартної банківської практики та особливостей, визначених вищезазначеним Положенням про порядок здійснення уповноваженими банками операцій за документарними акредитивами в розрахунках за зовнішньоекономічними операціями, і не суперечать законодавству України.

Документарні акредитиви є одним із найпоширеніших інструментів у міжнародних розрахунках у світі, що є підтвердженням його надійності, різносторонності і гнучкості, що вигідно для обох сторін контракту (і покупцеві, і продавцеві). Також, як інструмент забезпечення платежу, документарний акредитив вигідний для продавця тим, що після відвантаження товару та надання всіх документів, відповідно до умов акредитива, у нього є можливість отримати кошти незалежно від покупця, оскільки в цьому випадку оплату за акредитивом здійснює банк. У свою чергу покупець, за допомогою документарного акредитива, може знизити до мінімуму ризик невиконання постачальником своїх зобов'язань щодо відвантаження товару.

Що ж до інкасо, то, на відміну від документарного акредитива, де банки несуть зобов'язання здійснити платіж, при здійсненні розрахунків у формі інкасо вони не зобов'язані платити самі, в тому разі, якщо покупець не виконує чи не в змозі виконати свої зобов'язання щодо оплати.

Оскільки при виконанні зобов'язань з інкасо при відвантаженні товару оплата постачальнику не гарантується, то доречно використовувати документарне інкасо тільки тоді, коли продавець (експортер) і покупець (імпортер) довіряють один одному,

а бажання платити і кредитоспроможність покупця не викликають сумніву.

Проте в документарного інкасо все ж є і свої переваги, зокрема, простота і низька вартість послуг; передавання безпосередньо покупцеві документів і, в окремих випадках, товару після попередньої домовленості проти оплати належної суми чи акцептування векселя. Але в разі, якщо покупець відмовляється прийняти документи, пошуки нового покупця можуть призвести до значних втрат при отриманні суми, яка належить продавцеві.

З огляду на вищенаведене, вибору форми здійснення платежів при укладенні експортного контракту потрібно приділити особливу увагу.

Щодо порядку здійснення розрахунків в іноземній валюті:

Який би спосіб розрахунків ви не обрали, варто мати на увазі, що за загальним правилом, відповідно до ч. 1 ст. 1 Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23 вересня 1994 року, виручка резидентів у іноземній валюті підлягає зарахуванню на їхні валютні рахунки в уповноважених банках у строки виплати заборгованостей, зазначені в контрактах, але не пізніше 180 календарних днів з дати митного оформлення (виписки вивізної вантажної митної декларації) продукції, що експортується, а в разі експорту робіт (послуг), прав інтелектуальної власності — з моменту підписання акта або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг, експорт прав інтелектуальної власності.

Слід зазначити, що, відповідно до ч. 3 ст. 1 Закону, Національний банк України має право запроваджувати на термін до шести місяців інші строки розрахунків, ніж ті, що визначені частиною першою цієї статті.

Так, пунктом 1 Постанови Національного Банку України «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України» від 07.06.2016 № 342 встановлено, що розрахунки за операціями з експорту та імпорту товарів, передбачені в статтях 1 та 2 Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті», здійснюються у строк, що не перевищує 90 календарних днів.

Іншими словами, строк розрахунків за операціями експорту не може перевищувати 90 днів. Порушення даних норм чинного законодавства України тягне за собою стягнення пені за кожен день прострочення у розмірі 0,3 відсотка суми неодержаної виручки (вартості недопоставленого товару) в іноземній валюті, перерахованої у грошову одиницю України за валютним курсом Національного банку України на день виникнення заборгованості.

Важливо зазначити, що Інструкцією про порядок здійснення контролю за експортними, імпортними операціями, затвердженою постановою Правління Національного банку України від 24 березня 1999 року № 136, визначено порядок здійснення уповноваженими банками контролю за дотриманням резидентами встановлених законодавством України строків розрахунків за експортними, імпортними операціями.

Зокрема, пунктом 4 цієї Інструкції зазначено, що банки зобов'язані вимагати від своїх клієнтів повної інформації про експортні, імпортні операції, розрахунки за якими останні проводять через ці банки.

У разі перерахування резидентом коштів на користь нерезидента, надходження від нерезидента коштів на користь резидента або, якщо резидент зазначений у реєстрі вивізних МД, банки повинні вимагати від останнього (залежно від виду операції) копії: договору з нерезидентом, актів та інших документів, що підтверджують здійснення імпорту продукції, виконання робіт (надання або отримання послуг). Копії цих документів підлягають збереженню у справі клієнта, а Банк, у свою чергу, реєструє зазначені валютні операції своїх клієнтів у спеціальних журналах.

Інформація про операції, які не зняті банком з контролю, направляється до податкового органу.

У випадку, якщо резидентом буде подано до Банку документ, який засвідчує прийняття судом рішення про задоволення позову резидента щодо стягнення з нерезидента заборгованості, яка виникла внаслідок недотримання останнім строків, установлених договором, Банк не буде передавати податковому органу інформацію про ненадходження товарів у законодавчо встановлені строки та, як наслідок, не буде нараховуватися пеня у розмірі 0,3 відсотка від вартості недопоставленого товару в іноземній валюті.

Проте, навіть у цьому випадку, така валютна операція буде залишатися на контролі в Банку, про що відповідна інформація передаватиметься до територіальних управлінь Національного Банку України.

Тому, при укладенні експортного контракту, слід враховувати і особливості вітчизняного законодавства щодо порядку здійснення розрахунків в іноземній валюті.

Щодо врегулювання спорів та визначення права регулювання експортного контракту:

Окремо слід звернути увагу на врегулювання спорів, а також визначення права, яким регулюватиметься експортний контракт. На практиці дуже часто виникають ситуації, коли одна зі сторін зовнішньоекономічного договору ухиляється від виконання умов договору, навмисно їх порушує, що завдає майнової шкоди іншій стороні. У таких випадках для поновлення свого порушеного права та відшкодування завданої майнової шкоди виникає необхідність у зверненні до суду чи арбітражу. Тож важливе значення має вибір судової інстанції, яка розглядатиме зазначений спір.

Ще донедавна цьому розділу в українських реаліях не надавалося достатньої уваги, проте із загальносвітовими тенденціями до збільшення кількості міжнародних ділових угод, а також різкої переорієнтації українського ринку на західноєвропейську торгово-економічну зону, професійно зазначене арбітражне застереження може стати в нагоді.

Світова комерційна практика передбачає два методи вирішення спорів, що виникають у процесі реалізації контракту: судове провадження та арбітражний розгляд.

Тому, насамперед, сторонам договору потрібно визначитись, чи вони будуть вирішувати спори в національних судах однієї зі сторін, чи в арбітражі.

У кожному з наведених способів вирішення спору є свої переваги та недоліки.

В арбітражі сторони самостійно призначають арбітра (арбітрів), іноді навіть із

числа відомих їм осіб, які мають необхідні знання й практичний досвід у даній галузі чи з охоплених контрактом питань. Арбітражний розгляд (слухання) проводиться «за закритими дверима», тобто в непублічній обстановці. При цьому сторони самостійно сплачують усі поточні витрати (винагорода арбітрів, вартість оренди приміщення, організаційні витрати тощо). Із визнанням арбітражних рішень особливих проблем не виникає, з огляду на кількість держав, які ратифікували Нью-Йоркську Конвенцію про визнання й приведення до виконання іноземних арбітражних рішень 1958 р.

Арбітраж може відбуватися згідно з домовленістю сторін, з урахуванням їхніх побажань і пропозицій та за умови викладення в контракті його особливостей (арбітраж ad hoc) або відповідно до процедурних правил і регламентів торговельних асоціацій та міжнародних організацій (національних торгово-промислових палат, ЮНСІТРАЛ, GAFTA і т.д.).

Судові засідання в національних судах є більш формальною процедурою, потребують більше часу й проводяться у відкритому для публіки режимі, де значна кількість небажаних спостерігачів може лише погіршити справу. В даному випадку витрати на судовий розгляд, як правило, значно менші, в порівнянні з витратами на арбітраж. Проте, як правило, суди приймають рішення ґрунтуючись саме на правозастосовній практиці їхньої держави, що інколи може мати негативні наслідки для сторони, яка звернулася за судовим захистом.

Також, додатково до методу вирішення спорів, у контракті доцільно зазначити: при виборі арбітражної форми — який саме тип арбітражу матиме місце (ad hoc, арбітраж при національній торгово-промисловій палаті, арбітраж міжнародної організації і т.д. з обов'язковим зазначенням назви організації та правил, які застосовуватимуться до арбітражної процедури); у випадку надання переваги судовому провадженню — суди якої країни та які саме суди (за місцем у судовій системі або галузевою спеціалізацією) матимуть юрисдикцію щодо вирішення спорів; а також місце, де відбуватиметься така процедура, бажано, із зазначенням повної адреси, та перелік питань, які суд чи арбітраж уповноважений розглядати.

Як свідчить практика, сторони обирають або англійське право, і в даному випадку, зазвичай, спори, які можуть виникнути, врегульовуються та вирішуються шляхом арбітражу у відповідності до Арбітражних Правил № 125 Міжнародної Асоціації Торгівлі Зерном та Кормами (Гафта), або українське національне право, як країни походження товару, і в даному випадку спори розглядаються Міжнародним комерційним арбітражним судом при Торгово-Промисловій Палаті України у відповідності до його Регламенту.

Варто зазначити, що можливість вирішення спорів національними судами України за наявності відповідної угоди між сторонами передбачена, в тому числі ст.76 Закону України «Про міжнародне приватне право».

Як уже зазначалося, вибір юрисдикції відрізняється й судовими витратами. Наприклад, у судовому спорі, ціна якого становить 152 600 \$, тобто 3 586 100 грн., сума судового збору в господарському суді України складатиме 1,5 % від ціни позову, а саме 53 791 грн., тобто 2289 \$. В аналогічній ситуації, при розгляді спору у МКАС при ТПП України сума судового збору складатиме 6222 \$ (1 арбітр), або 7778 \$ (3 арбітри).

Щодо розгляду спору згідно правил GAFTA (Arbitration Rule 125), то вартість арбітражного збору залежатиме від складності справи, часу розгляду, кількості арбітрів, місця проведення арбітражу, форми розгляду спору, гонорарів, залежно від конкретного арбітра та ін., а не членам GAFTA додатково доведеться сплачувати 700 £ за перший розгляд справи і 2750 £ за апеляційний розгляд.

Тому, до вирішення питання, правом якої країни користуватись у правовідносинах контрагентів за експортним контрактом та яким судом розглядатиметься спір між ними, потрібно поставитись дуже серйозно, адже результатом можуть стати значні фінансові втрати.

ВИСНОВОК ДО РОЗДІЛУ 2.

Отже, експортний договір відіграє значну роль у зовнішньоекономічній діяльності сільськогосподарських виробників. Найголовніше, укладаючи такий контракт, переконатися в тому, що кожна зі сторін однаково тлумачить кожен пункт контракту для уникнення можливих непорозумінь у майбутньому. Також особливу увагу слід приділити детальному аналізу та опрацюванню кожного пункту експортного контракту, зокрема, роблячи акценти на таких розділах, як умови поставок, умови здійснення платежу, врегулювання спорів та інших нюансів, що згадуються в меморандумі. Саме це є запорукою здійснення вдалої експортної операції зі зведенням до мінімуму будь-яких ризиків, що можуть виникнути в процесі. На тлі набрання чинності Розділу IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, що, в свою чергу, надає ще більше можливостей для вітчизняних виробників продукції на ринках ЄС, які по суті є новими для значної кількості українських підприємств і які тільки розпочали орієнтуватись на експорт до держав ЄС, детальне опрацювання експортних контрактів є одним із фундаментальних принципів для успіху в отриманні своєї частки ринку серед європейських споживачів.

РОЗДІЛ 3.

ПРО ВИМОГИ ДО ЯКОСТІ ХАРЧОВОЇ ПРОДУКЦІЇ, ІМПОРТОВАНОЇ ДО КРАЇН ЄС



Літо 2014 року стало для України доленосним. Саме у червні наша держава зробила свій цивілізаційний вибір, підтвердивши повагу до основоположних європейських демократичних принципів: верховенства права, забезпечення прав людини і її основоположних свобод, у тому числі прав осіб, які належать до національних меншин, повазі до різноманітності, людської гідності та відданості принципам вільної ринкової економіки.

27 червня 2014 року головами держав або урядів Європейського Союзу та Президентом України Петром Порошенко у Брюсселі була підписана [Угода про асоціацію між ЄС та Україною](#) (ратифікована 16 вересня 2014 року одночасно ВРУ та Європейським Парламентом). Так, при підписанні цієї Угоди сторони задекларували ряд основоположних принципів, цілей та завдань, обставин та мотивів, що стали приводом для укладання цього документу.

Важливою складовою вважається інфраструктура ринку виробництва продуктів харчування, що вимагає нормативно-законодавчого регулювання.

Так, європейській підхід регулювання продовольчого ринку ґрунтується на рамковому регулюванні, що встановлює загальні правила, принципи, засади та стандарти законодавства ЄС (Regulation (EC) No 178/2002 («Base-regulation»)), надалі — Регламент 178/2002). Цей Регламент також запроваджує процедури щодо дотримання якості і безпеки продовольства. Регламент 178/2002 враховує «принцип обережності» і встановлює загальні положення для запровадження принципу «простежуваності» продовольства (можливості відстежувати і контролювати безпечність і якість харчових продуктів, кормів та інгредієнтів на всіх етапах виробництва, переробки і розподілу). Також тут акцентується увага на необхідності відповідного «відстеження» продовольчих товарів імпортного походження, опублікованого в Guidance Document on the Implementation of the General Food law. Даний Регламент також забезпечує нормативну базу для уникнення ризиків, пов'язаних із дотриманням якості та безпеки. Також у згаданому Регламенті запроваджено Європейський орган з безпеки харчових продуктів (European Food Safety Authority — EFSA), який, будучи незалежним органом, покликаний забезпечувати наукове консультування законодавців, розробляти конкретні нормативні документи щодо безпеки харчових продуктів і кормів, а також здійснювати контроль гармонізації та дотримання законодавства (Регламент 882/2004).

У частині маркування продукції основним нормативним документом ЄС є директива ЄС 2000/13/ЄС, якою запроваджено основні вимоги щодо маркування продовольчих товарів. 3 грудня 2014 року набрав чинності Регламент щодо інформування споживачів про продовольчі товари (Reg. № 1169/2011). У цьому документі запроваджено вимоги щодо: обов'язкового маркування походження необробленого м'яса свиней, овець, кіз та домашньої птиці; виділення в списку інгредієнтів алергенів, наприклад, арахісу або молока, у тому числі для попередньо упакованих продуктів (включаючи ті, що продаються в ресторанах і кафе); вимоги щодо мінімального розміру тексту.

Також існує ряд вимог в частині вимог щодо пакування інгредієнтів, де діють чотири Регламенти, в яких запроваджені основні принципи процедури авторизації для харчових добавок, харчових ферментів та харчових ароматизаторів (Reg. No

1331/2008 та Рег. No 1332/2008) щодо використання ароматизаторів і деяких харчових інгредієнтів зі смаковими властивостями для використання в/та на харчових продуктах (Рег. No 1333/2008) та щодо використання харчових добавок (Рег. No 1333/2008). При цьому слід зазначити, що поряд із загальними вимогами існують також і специфічні вимоги як до виробництва, так і до реалізації продукції на ринку Європейського Союзу.

Саме у зв'язку з цим Верховною Радою України було прийнято Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів», який набув чинності 20 вересня 2015 року щодо необхідності приведення потужностей переробників сільськогосподарської продукції у відповідність з принципами HACCP (Аналізу критичних контрольних точок виробництва).

Законом передбачено перехідний період у п'ять років для малих і середніх переробників, а для великих — три роки. Отже ВРУ вирішила адаптувати світовий досвід щодо сертифікації харчової продукції.

Проте насправді вимоги до виробників сільськогосподарської продукції в країнах ЄС ще суворіші.

Так, більшість торгівельних мереж та великих харчових компаній ЄС вимагають від своїх постачальників наявності сертифіката відповідності системи менеджменту GFSI (Глобальна ініціатива з безпечності харчових продуктів).

Глобальна ініціатива з безпечності харчових продуктів (GFSI) розроблена в результаті співпраці провідних світових експертів у сфері забезпечення безпечності харчових продуктів, виробників продуктів харчування, компаній, що надають послуги в ланцюзі харчування, міжнародних організацій та урядів.

Регулювання стандартів і схем сертифікації та їх визнання GFSI здійснюється на основі положень Керівного документа GFSI (GFSI Керівний документ, версія 6).

На сьогодні існують наступні визнані GFSI стандарти сертифікації:

- FSSC 22000;
- IFS Food Standard;
- BRC Global Standard;
- SQF CODE;
- Global Red Meat Standard (GRMS);
- GLOBAL GAP;
- Canada GAP Scheme;
- Global Aquaculture Alliance Seafood Processing Standard;
- PrimusGFS Standard;
- IFS PACsecure.

Визначають ряд переваг від застосування стандартів, схвалених GFSI: для товаровиробників:

- підвищення надійності безпечності готового продукту;
- підвищення безпечності ланцюга живлення;
- підвищення конкурентоспроможності;

- вихід на нові ринки;
 - зниження дублювання перевірок і підвищення ефективності.
- для споживачів:
- підвищення довіри і впевненості у безпечності продукції та послуг;
 - зниження ймовірності виникнення хвороб пов'язаних з небезпечними продуктами;
 - зменшення випадків відкликання та вилучення продукції.
- для держави:
- поліпшення стану охорони здоров'я;
 - стабільне виконання вимог законодавства;
 - поліпшення репутації.

Для виробників первинної продукції доречно застосовувати такі міжнародно визнані стандарти:

- GMP+;
- GlobalGAP;
- Стандарти виробництва органічної продукції.

Стандарт GMP +

Стандарт GMP+ розроблений щодо продукції комбікормової галузі. В результаті його застосування у компаніях з виробництва кормів поліпшується процес впровадження і підтримки системи безпеки кормів.

При цьому, вимоги ISO 9001, ISO 22000 (HACCP) та інші стандарти вже включені в саму систему GMP +.

Дана система забезпечення безпечності кормів — це єдина загальногалузева схема сертифікації, що охоплює виробництво з моменту збору зернової продукції (сировини для кормів) до торгівлі інгредієнтами і комбікормовою продукцією. Дана схема поширюється і на підприємства, що займаються зберіганням, транспортуванням і безпосередньо виробництвом комбікормів, преміксів, кормових добавок та інших компонентів.

Впровадження сертифікації виробництва за GMP+ передбачає 4 етапи:

1. Проведення аудиту органу із сертифікації;
2. Обрання органу із сертифікації;
3. Розробка системи управління безпечністю кормів;
4. Обрання відповідного стандарту GMP+ (одного з чотирьох).

GMP+ B1 — це найширший стандарт, який поширюється на всі види діяльності від виробництва комбікормів, преміксів, кормових добавок та інгредієнтів до їх зберігання і відвантаження, крім послуг перевезення. Структура стандарту аналогічна ISO, що дозволяє легко його комбінувати з різними іншими стандартами,

а також він посилений вимогами GMP+ та HACCP.

Інші стандарти, такі як GMP+ B2, стосуються лише виробництва добавок та кормових інгредієнтів. GMP+ B3 поширюється на компанії, сфера діяльності яких включає продаж кормів та інгредієнтів, послуги зберігання і відвантаження, а також збір зернових, олійних і бобових культур. Стандарт GMP+ B4 призначений для компаній, що займаються фрахтуванням, надають послуги з перевезення різних кормових продуктів на автомобільному, залізничному транспорті та водними шляхами.

Стандарт GlobalGAP

GlobalGAP — це стандарт, створений Асоціацією європейських роздрібних торговців сільськогосподарською продукцією (EUREP), для гарантування безпечного виробництва здорових необроблених продуктів харчування (овочів, фруктів, риби, м'яса, молочних продуктів) та декоративних рослин.

Асоціація європейських роздрібних торговців сільськогосподарською продукцією (EUREP) створена в 1997 р. великими європейськими мережами роздрібною торгівлі. Наразі до EUREP входять великі компанії-постачальники і виробники сільськогосподарської продукції. В роботі асоціації також беруть участь виробники агрохімікатів, органи з сертифікації, консультаційні фірми тощо.

Асоціація EUREP розробила кілька сертифікаційних програм — GLOBALGAP. Вони призначені для популяризації належних і найкращих способів ведення сільськогосподарської діяльності з метою відновлення довіри споживачів до безпечності харчових продуктів, забезпечення добробуту тварин, захисту навколишнього середовища та охорони праці.

На відміну від інших міжнародних стандартів безпечності харчових продуктів, стандарти GLOBALGAP призначені винятково для необроблених сільськогосподарських продуктів, і тому їх користувачами є фермери, а не переробні підприємства. Водночас ці стандарти, стимулюючи мінімальне використання агрохімікатів та ветеринарних препаратів, охоплюють більше питань, ніж лише безпечність харчових продуктів. Вони, крім іншого, охоплюють безпеку праці, питання охорони навколишнього середовища, добробут тварин.

Нині GLOBALGAP — це єдиний інтегрований стандарт для первинної продукції з можливістю застосування його окремих модулів щодо різних груп товарів — від виробництва рослинної продукції, вирощування тварин, до виробництва комбікормів.

Сфера застосування GLOBALGAP залежить від різних груп продуктів:

1. Рослинництво:
 - Фрукти та овочі;
 - Культури для виробництва комбікормів;
 - Зелена кава;
 - Чай;
 - Квіти та декоративні рослини;

- Інше.
2. Тваринництво:
 - Велика рогата худоба та вівці/молодняк;
 - Молочна худоба;
 - Свині;
 - Домашня птиця/ індички;
 - Інше.
3. Аквакультура:
 - Лососеві;
 - Креветки;
 - Пангасіус;
 - Тіляпія;
 - Інше.

Основними точками контролю та критеріями відповідності в рослинництві, які застосовують під час аудитів та оцінки відповідності, є:

- історія ділянки чи поля та управління нею;
- придатність ґрунтів для ведення сільськогосподарського виробництва;
- аналіз ґрунтів і адекватність розробленої системи удобрення;
- відповідність застосовуваної системи захисту рослин — впровадження інтегрованої системи захисту;
- ведення документації та власний контроль/внутрішня перевірка;
- охорона праці та здоров'я працівників, соціально-побутове забезпечення;
- робота з субпідрядниками;
- управління відходами та контроль забруднення навколишнього середовища/рециклінг та повторне використання;
- навколишнє середовище та охорона природи;
- процедури розгляду скарг/рекламацій;
- процедури відкликання/обміну;
- походження та якість насінневого матеріалу;
- безпечність продуктів харчування на основі аналізу ризиків;
- статус GlobalGAP;
- використання логотипу;
- простежуваність та розділення продукції.

Обстеження ґрунту вимагає аналізу небезпечних факторів для полів господарства. Також визначається ефективність використання полів сівозміни для вирощування тієї чи іншої культури. Наявність результатів аналізу ґрунту на вміст поживних речовин є обов'язковим. Господарство повинно мати карту полів і розроблений план з охорони ґрунтів.

Використання насінневого матеріалу має базуватися на ринковій придатності сорту, його продуктивності і стійкості до хвороб і шкідників. Особлива увага приділяється можливості простеження походження насіння та їх обробки

пестицидами.

Система добрив є однією з найважливіших для безпеки плодоовочевої продукції. Вона має розроблятися з урахуванням вмісту в ґрунті доступних поживних речовин, а також їх використання в процесі росту і розвитку рослин. Крім цього, особлива увага має приділятися стану технічного обладнання, використовуваного для внесення добрив, та кваліфікації працівників, що беруть участь у цьому процесі.

При перевірці системи зрошення важливим є визначення потреби культури у волозі, наявності дозволу на забір води, її аналізу, джерела (поновлювані/не поновлювалися), а також розробка аналізу небезпечних факторів при зрошенні.

Процедури захисту рослин відслідковуються найбільш детально. До уваги береться рівень резистентності сортів, використані пестициди, їх дозування, стан і тип обприскувача, його форсунки, утилізація тари, кваліфікація персоналу тощо. Обов'язковою умовою є наявність розгорнутого аналізу продукції на вміст залишків пестицидів.

У процесі збору особливого значення надається термінам збору, стану та налаштуванню техніки для збору/транспортування продукції, а також рівню підготовки працівників та гігієни праці. Первинна обробка може включати сортування і калібрування врожаю, упаковку, а також чистку, мийку або полірування. Критичними факторами, що визначають безпеку продукції на цьому етапі, є стан використовуваної техніки, місця для виконання призначених операцій і особиста гігієна персоналу.

Аналіз процесів зберігання продукції має дати відповіді на питання щодо режимів та умов зберігання (у тому числі санітарних). Тобто, наскільки вони сприяють збереженню якості і безпеки продукції. Інтелектуальні системи контролю температури, вологості та повітрообміну сучасних сховищ дозволяють зберігати продукцію максимально довго без втрат якості, а конструкція запобігає проникненню в нього гризунів, птахів та інших небажаних візитерів.

Найважливіше значення при сертифікації приділяється кваліфікації зайнятих на підприємстві робітників і умовам їх роботи, особливо гігієни та виробничої санітарії. Кваліфікований персонал і хороші умови для роботи є важливим елементом у побудові системи GLOBALGAP, оскільки значною мірою визначають ступінь хімічного, фізичного і мікробіологічного забруднення продукції. Проходження тренінгів, інструктажів, наявність захисного одягу, дотримання техніки безпеки, правил гігієни та виробничої санітарії, мають бути обов'язковою частиною робочого процесу.

Стан використовуваної техніки також є дуже важливим для харчової безпеки. Правильно налаштований обприскувач або розкидач добрив сприяють точному і рівномірному внесенню агрохімікатів, що дозволяє уникнути хімічного забруднення продукції.

Система простежуваності продукції дає можливість не лише простежити шлях продукції від виробника до полиці супермаркету, а й визначити поле, на якому вона вирощувалася, і навіть знайти людину, яка її збирала або пакувала. Система простежуваності є важливим інструментом встановлення довірчих відносин між покупцем, дистриб'ютором і виробником. У разі виникнення скарг на конкретну продукцію, вона дозволяє точно встановити причину і джерело проблеми. Дана форма контролю істотно зменшує ймовірність помилки в ідентифікації причин небезпечної

або невизначеної за якістю продукції.

GlobalGAP забезпечує довіру з боку роздрібних мереж, споживачів і працівників шляхом забезпечення стабільного і відповідального виробництва і високої прихильності до якості харчових продуктів, удосконалює процес управління сільськогосподарським підприємством, забезпечує однаковість глобальної системи акредитації, підтримує базові принципи НАССР, відкриває невеликим підприємствам доступ на ринок не лише ЄС, а й цивілізованого світу.

Контрольні точки, що застосовуються для всіх господарств.

1. Історія ділянки (поля), управління ділянкою;
2. Ведення документації та внутрішній контроль;
3. Охорона праці та гігієна працівників, соціально-побутове забезпечення;
4. Субпідрядники;
5. Управління відходами та контроль забруднення навколишнього середовища;
6. Навколишнє середовище та охорона природи;
7. Скарги та рекламації;
8. Процедура відкликання/повернення;
9. Захист продуктів харчування;
10. Статус GlobalGAP;
11. Використання логотипу;
12. Простежуваність.

Стандарт щодо виробництва органічної продукції

Провідну роль у розробленні міжнародних стандартів щодо органічного виробництва та органічної продукції відіграє Міжнародна федерація руху за органічне сільське господарство (IFOAM). Федерація розробила «Базові стандарти IFOAM щодо органічного виробництва і переробки». За визначенням IFOAM — «органічне сільське господарство — це цілісний системний підхід, що базується на сукупності методів, які забезпечують життєздатну екосистему, безпечне продовольство, корисне харчування, добробут тварин та соціальну справедливість», а «органічний продукт — продукт, що виробляють, переробляють та реалізують у відповідності зі Стандартами органічного господарювання».

Основними принципами органічного сільського господарства є:

- раціональне та відповідальне ведення господарства, що захистить здоров'я та благополуччя середовища, нинішнього та майбутніх поколінь
- підтримка і зміцнення здоров'я ґрунту, рослин, тварин, людей та всієї планети цілісно та в повному обсязі;
- нормальне функціонування циклів живої екологічної системи при виробництві сільськогосподарської продукції та її поліпшення без надмірного втручання та грубого порушення.

Органічне виробництво передбачає заборону мінеральних та синтетичних добрив, засобів захисту рослин, стимуляторів росту, гормонів, антибіотиків під час вирощування сільськогосподарської продукції. До того ж, органічна продукція має бути вирощена на незабруднених ґрунтах в екологічно безпечних регіонах.

Органічний продукт не може бути генномодифікованим та має забезпечувати збереження і відновлення природних ресурсів на будь-якому етапі свого життєвого циклу. Під час вирощування органічної продукції є неприпустимим використання протравленого насіння. Обов'язковою умовою для того, щоб продукт вважався органічним, є сертифікація як процесу виробництва, так і самої продукції.

До того ж, органічною продукцією може вважатись лише та, що вирощена на ґрунтах через три роки, упродовж яких будуть дотримуватись усі вищезазначені вимоги. Продукція, вирощена упродовж перших трьох років, вважатиметься «перехідною», тобто це буде продукція перехідного періоду до органічного виробництва.

Корми для тварин також мають містити органічні продукти, неприпустиме додавання небезпечних складових, у тому числі антибіотиків і гормонів. Для лікування тварин необхідно використовувати профілактичні засоби та гомеопатичні препарати. Самі тварини мають утримуватись в умовах, що передбачають доступ до сонця та свіжого повітря.

Під час переробки сировини на органічні харчові продукти не допускається обробка рентгенівськими хвилями, а кількість добавок значно обмежена. Виключається рафінування, дезодорування, гідрогенізація, в продукти заборонено вносити вітаміни, мікро- та макро- елементи.

Виробники, у разі декларування та маркування продукції як «органічна», мають пройти добровільну сертифікацію на відповідність певним вимогам. Не менш значущою у питаннях забезпечення та гарантування якості і безпечності харчових продуктів та розробленні стандартів щодо органічних харчових продуктів є міжнародна організація Комісія Кодекс Аліментаріус (Кодекс). Враховуючи збільшення обсягів виробництва органічної продукції та з метою запобігання необґрунтованого використання органічного маркування та декларацій виробників один із Комітетів Кодексу розробив «Керівні положення щодо виробництва, переробки, маркування та збуту органічних продуктів».

Основні принципи системи менеджменту якості НАССР

Нині існуючі системи управління безпечністю харчових продуктів ґрунтуються на принципах НАССР.

НАССР (Аналіз Ризиків і Критичні Точки Контролю) — є науково обґрунтованою системою, що дає змогу гарантувати виробництво безпечної продукції шляхом ідентифікації і контролю небезпечних чинників. Система НАССР є єдиною системою управління безпечністю харчової продукції, яка довела свою ефективність і прийнята міжнародними організаціями.

Концепцію НАССР розроблено в 60-х роках спільними зусиллями компанії «Pillsbury», Лабораторії збройних сил США та Національного управління з аеронавтики і космонавтики (NASA) під час роботи над Американською Космічною Програмою. У 1993 р. Комісія «Кодекс Аліментаріус» схвалила керівні вказівки щодо системи НАССР.

Система менеджменту якості НАССР побудована на наступних семи принципах:

- аналіз і оцінка ризиків;
- виявлення критичних контрольних точок;
- встановлення критичних меж;
- розробка системи моніторингу;
- розробка коригувальних дій;
- документування всіх стадій і процедур;
- розробка процедур перевірки розробленої системи.

Аналіз і оцінка ризиків

Аналіз ризику складається з його оцінки, управління ним на вже згаданому етапі і оцінки можливості передачі ризику на наступні етапи.

Всі відомі ризики поділяють на біологічні, хімічні і фізичні.

Біологічні ризики включають ризики, що виникають в результаті дії живих організмів, у тому числі мікроорганізмів (*Salmonella*, *Escherichia coli* 0157: H7 і ін.), найпростіших, паразитів і т. д.

Хімічні ризики можна розділити, залежно від джерела походження, на три групи:

1. Ненавмисно потрапили в їжу хімікати:
 - а) сільськогосподарські хімікати: пестициди, гербіциди, регулятори росту рослин і т.д.;
 - б) хімікати, використовувані на підприємствах: миючі та дезінфікуючі засоби, мастила і т. д.;
 - в) зараження із зовнішнього середовища: свинець, миш'як, кадмій, ртуть і т. д.
2. Природно виникають чинники ризику:
 - а) продукти рослинного, тваринного або мікробного метаболізму, наприклад афлатоксини.

3. Навмисно додаються в їжу хімікати консерванти, кислоти, харчові добавки, речовини, що сприяють поліпшенню переробки і т. д.

Фізичні ризики пов'язані з наявністю будь-якого фізичного матеріалу, який в природному стані не присутній у харчовому продукті та який може викликати захворювання або завдати шкоди особі, яка вжила даний харчовий продукт (скло, метал, пластик та ін.).

Виявлення критичних контрольних точок

Критична контрольна точка (ККТ) — місце проведення контролю для ідентифікації небезпечного фактора і (або) управління ризиком. ККТ визначають, проводячи аналіз окремо за кожним показником або групою показників одного, властивості і розглядаючи послідовно всі операції, включені в блок-схему технологічного або виробничого процесу.

Встановлення критичних меж

Критична межа — це критерій, що розділяє допустимі і неприпустимі значення контрольованої величини.

Значеннями можуть слугувати такі фізичні, хімічні або біологічні величини, які можна виміряти для доказу того, що ККТ перебуває під контролем. Наприклад, для теплової обробки такими величинами є час, вологість, температура. Отже, обрані величини мають виходити з особливостей технологічного процесу і забезпечувати його контроль. З критичними межами тісно пов'язані запобіжні дії, які необхідно встановити для кожного небезпечного фактора. Запобіжні дії спрямовані на усунення можливості виникнення наслідків, які можуть виникнути при відсутності контролю.

Розробка системи моніторингу

Моніторинг — проведення запланованих спостережень або вимірювань параметрів у критичних контрольних точках з метою своєчасного виявлення їх виходу за граничні значення і отримання необхідної інформації для вироблення запобіжних дій.

Система моніторингу необхідна для своєчасного виявлення порушень критичних меж і реалізації відповідних попереджувальних або коригувальних дій (налагоджень процесу).

Моніторинг проводять в режимі реального часу і поділяють на безперервний (за допомогою автоматичної вимірювальної апаратури) і вибіркового (коли немає можливості або необхідності здійснювати контроль постійно). Всі зареєстровані дані і документи, пов'язані з моніторингом критичних контрольних точок, мають бути підписані виконавцями і занесені в робочі листи НАССР.

Розробка коригувальних дій

Для кожної критичної контрольної точки мають бути складені і документовані коригувальні дії, що вживаються в разі порушення критичних меж.

Оскільки НАССР є запобіжною системою, спрямованою на усунення проблем до того, як вони можуть стати причиною загрози безпеки харчових продуктів, необхідно заздалегідь здійснити планування виправлення потенційних відхилень від встановлених критичних меж і визначити заходи, до яких необхідно буде вдатися при перевищенні критичних меж в ККТ.

До числа коригувальних дій входять:

- визначення місцезнаходження продукту, який не відповідає вимогам;
- відновлення контролю над ККТ;
- виправлення причини невідповідності для запобігання повторення порушення (перевірка засобів вимірювальної техніки, налагодження устаткування і т. п.).

Документування всіх стадій і процедур

Важливою частиною системи є складання системи документації, яка представляє собою письмові документи, що підтверджують виконання плану НАССР на підприємстві, а також дають можливість відслідковувати походження будь-якого інгредієнта, технологічної операції або кінцевого продукту. Система документації має включати інформацію про продукт, інформацію про виробництво, робочі листи НАССР, процедури моніторингу і т. ін.

Розробка процедур перевірки розробленої системи

Після завершення розробки плану НАССР підприємство приступає до здійснення процедур перевірки в процесі всього технологічного процесу.

Процедури перевірки необхідні для того, щоб упевнитися в тому, що система НАССР на підприємстві працює так, як планувалося, і не має розбіжностей між процесами виробництва і документуванням системи. Перевірка здійснюється за допомогою методів внутрішнього і зовнішнього аудиту після закінчення всіх робіт з документування і впровадження системи НАССР на підприємстві після певної кількості часу (оптимально 1 квартал), і потім з встановленою періодичністю не рідше одного разу на рік або, у позаплановому порядку, при виявленні нових неврахованих небезпечних факторів і ризиків.

Цей нормативний документ містить вимоги до систем управління безпекою харчових продуктів для будь-яких операторів, що бажають працювати в межах законодавства у сфері харчової безпеки у будь-якій країні світу, прагнучи перевищити існуючі норми і правила. Це єдиний стандарт, заснований на вимогах споживачів і ринку в цілому.

НАССР об'єднує принципи аналізу ризиків у контрольних критичних точках і практичні кроки, розроблені в Кодексі Аліментаріус щодо гігієни продуктів харчування. Визначення небезпек, що ґрунтуються на аналізі ризиків, є ключовим для створення і функціонування ефективної системи управління безпечністю харчових продуктів (СУБХП), оскільки його виконання допомагає систематизувати знання, необхідні для створення ефективної комбінації заходів контролю.

Стандарт вимагає ідентифікації і оцінювання всіх ризиків, які можуть бути передбачені та мати місце в ланцюзі виробництва і вживання харчових продуктів, включаючи ризики, що можуть бути пов'язані з особливістю технологічного процесу або устаткування. Підхід до управління, запропонований у цьому стандарті, може бути використаний також для розгляду інших питань, пов'язаних з харчовими продуктами, наприклад, етичних питань та інформованості споживачів. Для того, щоб система забезпечення безпечності харчової продукції була найбільш ефективною, її доцільно розробляти, застосовувати і актуалізувати в межах структурованої системи менеджменту і інтегрувати до загальної управлінської діяльності підприємства. Такий підхід забезпечує максимальну вигоду для підприємства і його зацікавлених сторін. Тому стандарт ISO 22000:2005 під час його розроблення був приведений у відповідність з ISO 9001, що підвищує сумісність цих стандартів.

Забезпечення безпечності харчової продукції може бути найефективнішим, коли воно будується на основі системи управління якістю підприємства, відповідно до вимог ISO 9001, з урахуванням належних практик GMP, GHP, і керується в системі управління безпечністю харчової продукції, відповідно до ISO 22000.

Стандарт BRC Global Standard — Food

Крім описаних вище загальноприйнятих стандартів, існують так звані «спеціальні стандарти», як наприклад, Глобальний стандарт BRC для харчових продуктів. Цей стандарт було призначено для оцінки тих виробників, продукцію яких супермаркети реалізовували під власним брендом.

Розробником стандарту є Британський консорціум роздрібних торговців (BRC) — провідна асоціація Великобританії в галузі роздрібної торгівлі (рітейлу). Серед його учасників такі всесвітньо відомі мережі як Tesco, Marks&Spencer, Sainsbury's та інші (всього 80–90% підприємств роздрібної торгівлі Британії).

Глобальний стандарт BRC–Харчові продукти — це комплекс вимог до якості та безпечності, заснований на принципах НАССР, і призначений для виробників усіх груп харчових продуктів, за винятком первинного виробництва, оптової торгівлі, імпортування, дистрибуції та зберігання.

Хоча спочатку перша версія стандарту стосувалася лише тих виробників, продукція яких продається під брендом супермаркету, нині він застосовується виробниками всіх типів.

Стандарт розділений на 6 розділів:

1. Система НАССР.

2. Система управління якістю.
3. Стандарти щодо робочого середовища.
4. Управління продукцією.
5. Управління процесами.
6. Персонал.

Перший розділ вимагає застосування системи НАССР. Вимоги повністю сумісні з сімома принципами НАССР, визначеними Codex Alimentarius.

Другий розділ стосується системи управління якістю, включаючи такі питання, як зобов'язання з боку керівництва, внутрішні аудити, управління ресурсами, а також деякі аспекти простежуваності, управління невідповідностями тощо.

Наступні чотири розділи встановлюють операційні вимоги до управління якістю і до належної виробничої практики (GMP).

Застосування стандарту за межами Великобританії зробило його глобальним. Переважна частина мереж роздрібної торгівлі Великобританії та скандинавських країн працює лише з тими постачальниками, які мають сертифікат на відповідність Глобальному стандарту BRC. Оскільки ці мережі присутні у значній кількості в інших країнах, або мають там постачальників, стандарт поширився майже по всьому світу.

Міжнародний стандарт харчових продуктів (IFS)

Міжнародний Стандарт харчових продуктів (IFS) було створений в 2002 р. німецькою асоціацією HDE (Hauptverband des Deutschen Einzelhandels). У 2003 р. французькі роздрібні та оптові продавці з Федерації продавців і вистриб'юторів (FCD) приєдналися до Робочої групи IFS; обидві асоціації спільно розробили діючу версію стандарту. IFS — стандарт управління безпечністю і якістю харчових продуктів, заснований на концепції НАССР і призначений для виробників будь-яких харчових продуктів, за винятком первинної продукції, наприклад вирощування фруктів і овочів (як і Глобальний стандарт BRC–Харчові продукти). Так само як і BRC, стандарт IFS спочатку призначався для виробників харчових продуктів, які виробляються під брендом супермаркету, і мав на меті забезпечення безпечності в усіх ланках виробництва.

Шосте видання стандарту IFS опубліковано 2011 року та розроблялось у співпраці асоціацій роздрібної торгівлі Франції, Німеччини й Італії, а також роздрібних торговців Швейцарії і Австрії.

Програма IFS передбачає два рівні сертифікації:

- «Базовий рівень» вважається мінімальним комплексом вимог для харчової промисловості;
- «Вищий рівень» розглядається як найбільш високий стандарт у харчовій промисловості.

Розбивка стандарту на етапи дозволяє впроваджувати його поступово і більш

гнучко, а також демонструвати постійне поліпшення.

Вимоги стандарту IFS охоплюють 5 наступних тем:

1. Управління якістю (система HACCP, настанова з якості тощо).
2. Відповідальність з боку керівництва (перевірки систем якості і безпеки тощо).
3. Управління ресурсами (людські ресурси, гігієна, побутові приміщення, тощо).
4. Виробничі процеси (розробка продукту, виробниче обладнання, простежуваність тощо).
5. Вимірювання, аналіз, поліпшення (засоби контролю, відкликання продукту, тощо).

Перші дві теми безпосередньо стосуються HACCP та гарантування якості. Впровадження системи HACCP є обов'язковим, причому посилення робиться на відповідний документ Codex Alimentarius за принципами HACCP. Однак, вимоги «базового рівня», хоча й повністю повторюють сім принципів HACCP, проте не включають деякі підготовчі кроки, зокрема, вимоги перевірки блок-схеми технологічного процесу на місці. Більш «високий рівень» повністю тотожний вимогам Codex Alimentarius до HACCP.

Наступні три теми стосуються вимог із загальної належної виробничої практики та управління якістю.

Слід зазначити, що майже всі німецькі та французькі мережі роздрібної торгівлі (в тому числі деякі зі світових гравців, таких як Metro, і Auchan) вимагають сертифікації на відповідність IFS. Нині роздрібні мережі-прихильники IFS вимагають сертифікації IFS лише від тих компаній, продукція яких продається під брендом супермаркету. Однак, багато інших компаній-постачальників також проводять у себе аудити на відповідність IFS і вимагають того ж від своїх постачальників і субпідрядників.

Однак, не лише європейські ринки цікавлять українських товаровиробників. Вже тривалий час вітчизняні компанії експортують свій товар до країн Африки та Азії, з якими у них налагоджені хороші економічні взаємозв'язки. Пропоную розглянути специфіку експорту до деяких країн цих регіонів.

Стандартизація в КНР

Загалом вимоги до стандартизації товару в КНР дуже подібні до загальносвітових. Значна частина стандартів Китаю гармонізована з міжнародними. Для стимуляції процесу гармонізації у 1994 році почали застосовувати «Знак для продукції, що відповідає міжнародним стандартам», який присуджується Державним бюро за якістю та технічним наглядом.

SAC є активним учасником різних міжнародних і регіональних організацій зі стандартизації, міжнародні стандарти розробляються і впроваджуються в Китаї, відповідності їхнім вимогам надається велика увага.

Питаннями стандартизації в КНР займається SAC (Standardization Administration of the People's Republic of China) — Управління зі стандартизації Китаю.

SAC було засновано в 2001 році, відтоді він представляє країну в міжнародних і регіональних організаціях зі стандартизації, наприклад ISO, IEC та інших і контролює діяльність зі стандартизації в країні.

SAC здійснює діяльність за такими напрямками як:

- формулювання та впровадження політики в галузі стандартизації;
- розробка та координація програми національної стандартизації;
- розробка та перегляд державних законів і керівних документів зі стандартизації;
- контроль процесів розробки, затвердження, реєстрації, публікації, перегляду та скасування національних стандартів.

В SAC існують шість підрозділів, кожне з яких виконує свої функції.

Також існують свої управління зі стандартизації в містах, провінціях та інших муніципальних утвореннях, які на місцевому рівні здійснюють роботи по стандартизації, а контроль і нагляд за їх діяльністю здійснює SAC.

В рамках системи стандартизації Китаю існує чіткий поділ функцій, отже SAC займається координацією процесу стандартизації в країні в цілому, розробкою стандартів на галузевому рівні займаються підрозділи Державної ради, а місцеві підрозділи несуть відповідальність за проведення робіт по стандартизації у конкретному регіоні. Виконання міжнародних угод зі стандартизації контролює Китайський національний комітет для ICO і MEK (Chinese National Committee for ISO and IEC), Китайський національний інститут стандартизації (China national Institute of Standardization) займається науковою роботою.

Стандарти в Китаї існують двох видів: обов'язкові і добровільні. До обов'язкових належать стандарти в частині захисту життя і здоров'я громадян, їх безпеки, захисту особистої власності, а також ті стандарти, які зумовлені законами чи адміністративними постановами. Застосування інших стандартів здійснюється на добровільних засадах. Якщо будь-які технічні вимоги підлягають поширенню на всій території країни, то такому стандарту присвоюється статус національного.

Загалом, майже всі країни світу, при імпорті продукції сільськогосподарства, дотримуються стандартів групи Codex Alimentarius, впровадженими FAO.

FAO — Продовольча і сільськогосподарська комісія ООН, створена в 1945 р. з метою пошуку та аналізу інформації з питань харчування населення різних країн світу і збільшення виробництва і збуту продовольчих товарів. Діяльність FAO постійно зосереджена на подоланні голоду і бідності серед населення планети шляхом розвитку сільськогосподарства, поліпшення продуктів харчування, підвищення їх безпеки. Одним із напрямків роботи організації є збереження природних ресурсів і розвиток сільськогосподарського виробництва за рахунок довгострокових програм, головне спрямування яких — не заподіяти шкоди навколишньому середовищу, дотримання екологічної чистоти, прийняття технічно і економічно обґрунтованих та соціально

доцільних рішень.

Одним із напрямків діяльності FAO є розроблення так званих продовольчих стандартів групи Codex Alimentarius, оскільки вони є основою багатьох національних стандартів на продовольчі продукти. Дані стандарти створені в результаті спільної діяльності FAO і WHO (Світова організація охорони здоров'я) для забезпечення розвитку харчової промисловості та захисту здоров'я споживачів. У комісії FAO/WHO з розроблення стандартів Codex Alimentarius є представники майже 160 країн Африки, Азії, Європи, Америки, Австралії, Океанії.

ВИСНОВОК ДО РОЗДІЛУ 3.

Відповідно до умов Угоди про асоціацію між ЄС та Україною наша країна зобов'язувалася вживати необхідних заходів з метою поступового досягнення відповідності з технічними регламентами ЄС та системами стандартизації, метрології, акредитації, робіт з оцінки відповідності та ринкового нагляду ЄС. Також ми зобов'язувалися дотримуватися принципів та практик, викладених у чинних Рішеннях та Регламентах ЄС. Імплементация Угоди має забезпечити здійснення торгівлі між сторонами на таких саме умовах, як і між державами-членами ЄС. Виконання вимог щодо маркування товарів, відповідно до принципів Угоди СОТ, про технічні бар'єри спрямовано на відмову від створення зайвих перешкод у міжнародній торгівлі. Гармонізація ж технічних стандартів сторін скоротить існуючі нетарифні бар'єри у торгівлі між сторонами, підвищить якість продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках України, а також сприятиме формуванню позитивного іміджу України на світових ринках щодо якості українських товарів та продукції.

Звичайно, можливість доступу до ринку Євросоюзу та цивілізованого світу мають заохотити інвесторів і власників аграрних Компаній до запровадження вищих стандартів виробництва харчових продуктів та модернізації сільського господарства як галузі в цілому.

Як бачимо, визнані GFSI стандарти сертифікації у своїх вимогах є дуже подібними. Саме тому головна ідея GFSI «Сертифікований одного разу — визнаний скрізь» щодо компаній, які пройшли сертифікацію на відповідність одному зі стандартів, визнаних GFSI, і не потребують додатково сертифікації за іншим рівнозначним стандартом, є абсолютно логічною.

При цьому, місією GFSI є забезпечення постійного вдосконалення систем управління безпечністю харчових продуктів для забезпечення впевненості у наданні безпечних харчових продуктів споживачам в усьому світі.

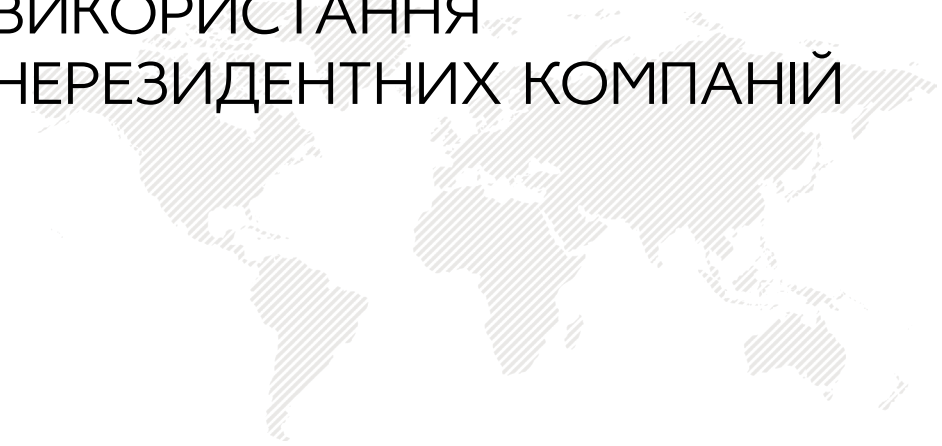
Дійсно, сама по собі Угода про асоціацію між ЄС та Україною для нас є викликом. Але давайте замислимося. Чому більшість людей у світі обирають для споживання продукти, вироблені у країнах ЄС? Тому що їхня якість та безпека дуже високі. Чому є високими якість і безпека харчової продукції виробленої в ЄС? Тому що існують певні стандарти, впроваджені при її виробництві. Чому загальний

рівень життя громадян країн-членів ЄС вищий, ніж громадян України? Тому що вони живуть у іншому цивілізаційному просторі, де поважають основоположні європейські демократичні принципи: верховенства права, забезпечення прав людини і її основоположних свобод, у тому числі прав осіб, які належать до національних меншин, повазі до різноманітності, людської гідності та відданості принципам вільної ринкової економіки.

Це виявляється, у тому числі, і в прийнятих та застосовуваних на території країн-учасниць ЄС як законодавчих актів (Регламентів, Директив тощо), так і стандартів якості, спрямованих на підвищення довіри і впевненості у безпеці продукції та послуг, зниження ймовірності виникнення хвороб, пов'язаних з небезпечними продуктами, поліпшення стану охорони здоров'я. І якщо ми самі не бажаємо/не вміємо/не можемо піклуватися про своє здоров'я та здоров'я власного народу, то нехай і це зобов'яже нас зробити Європейський Союз.

РОЗДІЛ 4.

ПРО ФІНАНСОВІ ВЗАЄМОВІДНОСИНИ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ. МЕХАНІЗМИ РОЗРАХУНКІВ, ГАРАНТІЇ. ВИКОРИСТАННЯ НЕРЕЗИДЕНТНИХ КОМПАНІЙ



Основними механізмами розрахунків, які використовуються контрагентами під час організації здійснення експортної діяльності товарів, є:

- аванс (передплата);
- акредитив;
- інкасо.

Аванс (передплата):

Авансовий платіж — це грошова сума чи майнова цінність, передана покупцем продавцеві до відвантаження товару в рахунок виконання зобов'язань за контрактом. Такий вид оплати особливо актуальний у тих випадках, коли починається співпраця з новим контрагентом-імпортером, і немає впевненості у його платоспроможності та порядності. Фактично, така форма розрахунку дозволяє профінансувати експортера та надати максимальні гарантії щодо подальшої співпраці: в даному випадку продавець (експортер) не має ризику потенційної відмови покупця (імпортера) від платежу за товар; фактично, такий механізм є найвигіднішою формою розрахунку для експортера, і найменш вигідною для імпортера.

Прикладом реалізації такого механізму є умова договору, якою передбачається, що оплата за товар може бути здійснена у вигляді 100% або часткової передплати проти скан/факс копії рахунку-фактури.

Акредитив:

Відповідно до абз. 3 п. 1.3. Положення про порядок здійснення уповноваженими банками операцій за документарними акредитивами в розрахунках за зовнішньоекономічними операціями, затвердженого Постановою Правління Національного банку України від 03 грудня 2003 року № 514 акредитив — це умовне грошове зобов'язання, що надається банком-емітентом за дорученням та з інструкціями особи-наказодавця акредитива (та від його імені) або від власного імені, здійснити платіж на користь одержувача коштів чи визначеної ним особи бенефіціара або акцептувати і сплатити виставлені бенефіціаром переказні векселі (тратти), або уповноважити інший банк провести такий платіж, або акцептувати і сплатити переказні векселі (тратти), або надати повноваження іншому банку здійснити неогоціацію (купити або врахувати переказні векселі (тратти) проти передбачених документів з урахуванням дотримання умов акредитива.

Відповідно до ст. 1093 Цивільного кодексу України, у разі розрахунків за акредитивом, банк (банк-емітент), за дорученням клієнта (платника)-заявника акредитива, і, відповідно до його вказівок або від свого імені, зобов'язується провести платіж на умовах, визначених акредитивом, або доручає іншому (виконуючому) банку здійснити цей платіж на користь одержувача грошових коштів або визначеної ним особи-бенефіціара.

Іншими словами, акредитив — боргове зобов'язання уповноваженого банку покупця здійснити перерахування коштів на користь продавця за умови надання визначеного переліку документів та умов акредитиву. У даному випадку експортеріві необхідно приділити особливу увагу перевірці умов акредитиву на предмет

відповідності умовам експортного контракту для уникнення подальших суперечок та ускладнень в отриманні належних коштів.

Схематично робота за механізмом акредитива виглядає так:



Так, після укладення зовнішньоекономічного контракту, умовами якого передбачена акредитивна форма розрахунків, продавцем (експортером) подається заявка на відкриття акредитива банку-емітента на користь продавця та передача його умов авізуючому банку засобами зв'язку. Після здійснення всіх погоджень, авізуючий банк здійснює повідомлення (авізування) продавця про відкриття акредитива.

Надалі здійснюється відвантаження товару та надання продавцем документів за акредитивом до авізуючого (виконуючого) банку. Після проведення успішної перевірки наданих документів, банк-емітент здійснює платіж продавцеві на суму документів за акредитивом, а покупцеві — передачу документів по акредитиву.

Залежно від ступеня забезпеченості ризиків, акредитиви поділяються на:

- відкличний (у будь-який час може бути змінений або анульований без попереднього повідомлення бенефіціара);
- безвідкличний (для зміни або анулювання умов акредитива потрібна згода як бенефіціара, так і відповідальних банків).

Залежно від наявності грошового покриття, акредитиви поділяються на:

- покритий (депонований) — акредитив, для здійснення платежів, за яким заздалегідь бронюються кошти платника у повній сумі на окремому рахунку

в банку-емітенті, або у виконуючому банку. Відповідно до ч. 2 ст. 1093 Цивільного кодексу України, у разі відкриття покритого акредитива, при його відкритті бронюються грошові кошти платника на окремому рахунку в банку-емітенті або виконуючому банку.

- непокритий (гарантований) — акредитив, оплата за яким (якщо тимчасово немає коштів на рахунку платника) гарантується банком-емітентом за рахунок банківського кредиту. Відповідно до ч. 2 ст. 1093 Цивільного кодексу України, у разі відкриття непокритого акредитива, банк-емітент гарантує оплату за акредитивом при тимчасовій відсутності коштів на рахунку платника за рахунок банківського кредиту.

Інкасо:

Відповідно до п. 1.4. Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, затвердженої Постановою Правління Національного банку України від 21 січня 2004 року № 22, інкасування (інкасо) — це здійснення банком, за дорученням клієнта операцій з розрахунковими та супровідними документами з метою одержання платежу або передавання розрахункових та/чи супровідних документів проти платежу, або передавання розрахункових та/чи супровідних документів на інших умовах.

Іншими словами, інкасо — це доручення банку покупця (інкасууючий банк) видати певний комплект документів покупцеві тільки проти їх оплати або проти акцепту переказного векселя. Інкасууючий банк діє строго за інструкціями, отриманими від банку продавця. Будь-які зміни, а також повернення документів продавцеві відбуваються за запитом продавця.

Схематично робота за механізмом інкасо виглядає таким чином:



Після укладення контракту і настання терміну відвантаження продавець передає перевізнику товар для транспортування. Перевізник надає транспортні

документи продавцеві. Експортер готує весь необхідний пакет документів, серед яких: транспортні документи, рахунок-фактура, страховий сертифікат, свідоцтва про походження товару, сертифікати, специфікації, пакувальні листи тощо, і надає їх, разом з інкасовим дорученням, своєму банку для відправлення покупцеві.

Банк продавця (банк-ремітент) приймає на інкасо документи в супроводі інкасового доручення клієнта, перевіряє інструкції та відправляє документи та інструкції в інкасууючий банк. При цьому банки обмежуються лише перевіркою відповідності поданих документів за зовнішніми ознаками, перерахованим в інкасовому дорученні.

Інкасууючий банк інформує покупця про отримання документів та умови їх передачі. Покупець здійснює платіж та надає документи перевізникові, який передає товар, в обмін на документи. Інкасууючий банк переводить обумовлену суму банків-ремітенту, як зазначено в умовах платежу, а банк-ремітент кредитує рахунок продавця.

Банк, фактично, виконує функції агента при розрахунках між експортером і імпортером. Він надає імпортеру, за вказівкою експортера або його банку, документи про відвантаження товару або надання послуг та інкасує проти цих документів належну суму або отримує акцептований вексель.

У будь-якому випадку слід зазначити, що кожна форма розрахунків передбачає комплекс ризиків для експортера або імпортера, який залежить від багатьох чинників: від виду товару, ступеня взаємної довіри контрагентів, наявності кредитної угоди, платоспроможності зовнішньоторговельних партнерів, рівня попиту і пропозиції на товар, надійності залучених банків. Тому кожний контрагент намагається наполягати на тій формі розрахунків, за якої він мав би найменший ризик.

Важливо також зазначити, що у міжнародній торгівлі для обох партнерів часто виникає проблема: в той час як продавцеві складно оцінити платоспроможність покупця, покупцеві непросто оцінити готовність постачальника виконати зобов'язання, а також реальні фінансові можливості.

Здійснюючи зовнішньоекономічні операції, обом сторонам необхідно ретельно зважувати ступінь ризику. У відносинах з маловідомими закордонними партнерами укладення лише договору поставки не є надійною формою забезпечення зобов'язань. Простий договір з діловим партнером є достатньою гарантією лише тоді, коли між сторонами вже давно існують довірчі відносини або стабільний альянс інтересів (наприклад, фінансова взаємозалежність або постійні зустрічні поставки). Крім того, в країні зарубіжного партнера має бути стабільною політична обстановка. Якщо подібні передумови відсутні, то для обох сторін виникає необхідність у додаткових гарантіях, що можуть бути реалізовані за допомогою механізму банківської гарантії.

Так, відповідно до ст. 560 Цивільного кодексу України за гарантією банк, інша фінансова установа, страхова організація (гарант) гарантує перед кредитором (бенефіціаром) виконання боржником (принципалом) свого обов'язку. Гарант відповідає перед кредитором за порушення зобов'язання боржником.

По аналогії з акредитивом, гарантія є власним зобов'язанням банку, наданим контрагенту за рахунок і за дорученням свого клієнта. Гарантії використовуються для забезпечення як одноразових поставок, так і багаторазових (циклічних) операцій між покупцем і продавцем.

NB! За загальним правилом, відповідно до ч. 1 ст. 1 Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23 вересня 1994 року, виручка резидентів у іноземній валюті підлягає зарахуванню на їхні валютні рахунки в уповноважених банках у строки виплати заборгованостей, зазначені в контрактах, але не пізніше 180 календарних днів з дати митного оформлення (виписки вивізної вантажної митної декларації) продукції, що експортується, а в разі експорту робіт (послуг), прав інтелектуальної власності — з моменту підписання акту або іншого документа, що засвідчує виконання робіт, надання послуг, експорт прав інтелектуальної власності.

Перевищення зазначеного строку потребує висновку центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері економічного розвитку (Міністерства економічного розвитку і торгівлі України).

Слід зазначити, що, відповідно до ч. 3 ст. 1 Закону, Національний банк України має право запроваджувати на термін до шести місяців інші строки розрахунків, ніж ті, що визначені частиною першою цієї статті.

Так, пунктом 1 Постанови Національного Банку України «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України» від 3 березня 2016 року встановлено, що розрахунки за операціями з експорту та імпорту товарів, передбачені в статтях 1 та 2 Закону України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті», здійснюються у строк, що не перевищує 90 календарних днів.

Іншими словами, станом на дату підготовки даного Меморандуму, строк розрахунків за операціями експорту не може перевищувати 90 днів.

Відповідно до ст. 4 вищезазначеного Закону, порушення резидентами, крім суб'єктів господарювання, що здійснюють діяльність на території проведення антитерористичної операції на період її проведення, строків, передбачених статтями 1 і 2 цього Закону або встановлених Національним банком України, відповідно до статей 1 і 2 цього Закону, тягне за собою стягнення пені за кожен день прострочення у розмірі 0,3 відсотка суми неодержаної виручки (вартості недопоставленого товару) в іноземній валюті, перерахованої у грошову одиницю України за валютним курсом Національного банку України на день виникнення заборгованості.

Загальний розмір нарахованої пені не може перевищувати суми неодержаної виручки (вартості недопоставленого товару).

В умовах нестабільного обмінного курсу та обов'язкової продажі валютної виручки отриманих українськими підприємствами, постає питання розроблення алгоритму дій, який дозволив би не втрачати кошти, мінімізувати загальне податкове навантаження і, водночас, здійснювати розрахунки в іноземній валюті без втрат її обов'язкового продажу, що є можливим за допомогою використання нерезидентних (зокрема, офшорних) компаній. При побудові бізнес-схем з використанням офшорної компанії/компаній доводиться працювати паралельно з кількома юрисдикціями. Головна увага приділяється законодавству, тенденціям податкової політики України та держави-реєстрації офшорної компанії, а також переліку країн, із резидентами якої буде здійснювати операції офшорна компанія.

Основною схемою, що використовується при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності за участі нерезидента, є схема використання офшорної компанії

як посередника у торгівлі: офшорна компанія виступає проміжною ланкою між українською компанією та її іноземним партнером. В угодах досить часто використовується «реінвойсинг» — заниження або завищення вартості товару: при експорті офшорна компанія купує експортований товар за найнижчою ціною, а потім перепродує цей товар кінцевому покупцеві вже за ринковою ціною, залишаючи у себе, не оподатковуваний податками прибуток. Товар фізично переміщується безпосередньо від покупця до продавця, а всі фінансові потоки проходять через рахунок офшорної компанії.

В результаті участі офшорної компанії рівень податків на прибуток значно знижується (як правило, до нуля).

Однак, на практиці, ми бачимо, в умовах світової боротьби з офшорами та здійснення глобальної деофшоризації, такий алгоритм дії несе дедалі більше ризиків. Зважаючи на поширеність такої схеми, про неї добре знають і органи Державної фіскальної служби, а тому дедалі частіше з'являються справи, коли суди арештовують майно експортерів, підтримуючи позицію ДФС про здійснення незаконної діяльності експортерів шляхом мінімізації сплати податків до державного бюджету з метою незаконного збагачення.

З урахуванням даного факту, використання офшорної компанії потребує значного податкового планування та здійснення заходів щодо виконання вимог контролю за здійсненням трансфертного ціноутворення.

ВИСНОВОК ДО РОЗДІЛУ 4.

Основними механізмами розрахунків, які використовуються під час здійснення експортних операцій, є:

- аванс (передплата);
- інкасо;
- акредитив.

Аванс (передплата) — це попередньо виплачена грошова сума в рахунок виконання зобов'язання за договором.

Акредитив — це боргове зобов'язання уповноваженого банку покупця здійснити перерахування коштів на користь продавця за умови надання визначеного переліку документів та умов акредитиву. Банк має справу винятково з документами, а не з товарами або послугами.

Інкасо — це механізм розрахунку, коли платіж здійснюється банком покупця проти пакету відвантажувальних документів на товар, наданих продавцем після відвантаження.

Для забезпечення реалізації обов'язків за договором можливе використання механізму банківської гарантії. Суть всіх гарантійних операцій — обіцянка гаранта ручатися за виплату боргу або виконання послуги, якщо особа, яка зобов'язалася виконати певний комплекс дій, не в змозі виконати обіцянку.

Під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності поширеною схемою є використання нерезидентних компаній, коли поставка товару відбувається безпосередньо від компанії-продавця до компанії-покупця, а, документально, товар перепродується через офшорну компанію, що передбачає вільне використання іноземної виручки, мінімізації оподаткування, врегулювання ціни продукції та накопичення валютного прибутку за кордоном.

РОЗДІЛ 5.

ПРО ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ. ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ. МИТНИЦЯ



Щодо загальних положень щодо експорту:

Відповідно до ст. 455 Митного кодексу України на Державну фіскальну службу України (далі — ДФС) покладено обов'язок ведення централізованого обліку осіб, які здійснюють операції з товарами. Тобто ця норма зворотно встановлює обов'язок особи, яка займається експортом товарів, стати на облік в органах ДФС.

Відповідно до п. 2 розділу II Порядку обліку осіб, які здійснюють операції з товарами, затвердженого Наказом Міністерства фінансів України від 15.06.2015 № 552, особа, яка здійснює операції з товарами (або її представник, повноваження якого підтвержені довіреністю або письмовим договором між ним та особою, яку він представляє), для взяття на облік подає заяву про взяття на облік особи, яка здійснює операції з товарами, за формою № 1-ЗЕД.

При взятті на облік особи, яка здійснює операції з товарами, їй присвоюється обліковий номер. Обліковий номер особи, яка здійснює операції з товарами, є дійсним на всій митній території України і не може бути присвоєний іншій особі.

Важливо розуміти, що експорт товарів полягає не лише в транспортуванні їх до інших країн, а й у входженні до іншого правового поля, адже поставки товарів здійснюються у правовому полі двох держав — країни-експортера та країни-імпортера. Зважаючи на це, експортер має зважати на норми законодавства країни, до якої планується здійснювати експорт. Так, наприклад, для того, щоб отримати можливість реалізації продукції на європейському ринку українським експортерам сільськогосподарської продукції, необхідно пройти певні процедури, зокрема, отримати сертифікат якості продукції, відповідно до стандартів ЄС.

Крім того, зважаючи на те, що з 1 січня 2016 року набрав чинності Розділ IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом вітчизняні експортери отримали право скористатися квотами та пільговими митними ставками ввізного мита, які встановлюються для кожного виду товару окремо. Так, наприклад, для пшениці твердої базова ставка ввізного мита становить 148 €/т, а квот для такої групи товарів не встановлено. При цьому для пшениці м'якої, пшеничного борошна та гранул встановлено квоту в розмірі 950 000 тонн/рік з поступовим збільшенням упродовж 5 років до 1 000 000 тонн/рік. Такі привілеї дають змогу звільнити товар від ввізного мита в рамках встановлених квот.

Крім суто митного контролю при експорті, товари підлягають також іншим видам контролю.

Із роз'яснень ДФС щодо інших видів контролю на митниці:

<http://sfs.gov.ua/ebpz/212--mitniy-kontrol/10017.html>

Товари, що переміщуються через митний кордон України, крім митного контролю, можуть підлягати державному санітарно-епідеміологічному, ветеринарно-санітарному, фітосанітарному, екологічному та радіологічному контролю.

У пунктах пропуску через державний кордон України зазначені види державного контролю (крім радіологічного) здійснюються органами доходів і зборів у формі попереднього документального контролю на підставі інформації, отриманої від державних органів, уповноважених на здійснення цих видів контролю, з використанням засобів інформаційних технологій.

Для здійснення попереднього документального контролю товарів перевізник або експедитор чи уповноважена особа надає посадовій особі органу доходів і зборів документи та/або відомості, необхідні для здійснення відповідного виду державного контролю.

Митний контроль та митне оформлення товарів, що переміщуються через митний кордон України, завершуються тільки після проведення встановлених законами України для кожного товару видів контролю.

При цьому, на вимогу органу доходів і зборів декларант або уповноважена ним особа зобов'язані надати органу доходів і зборів оригінали документів, що підтверджують дотримання заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, або засвідчені в установленому порядку їх копії, якщо законодавством не передбачено подання оригіналів.

При вивезенні товарів за межі митної території України радіологічний контроль може здійснюватися в органах доходів і зборів відправлення при завершенні митного оформлення або у пунктах пропуску через державний кордон України при завершенні митного контролю товарів.

Щодо митного оформлення. Митні платежі при експорті:

Два основних види взаємодії із митниками: митне оформлення (декларування) та митний контроль.

Декларування:

Декларування здійснюється шляхом заявлення за встановленою формою (письмовою, усною, шляхом вчинення дій) точних відомостей про товари, мету їх переміщення через митний кордон України, а також відомостей, необхідних для здійснення їх митного контролю та митного оформлення. При застосуванні письмової форми декларування можуть використовуватися як електронні документи, так і документи на паперовому носії.

Електронне декларування здійснюється з використанням електронної митної декларації, засвідченої електронним цифровим підписом, та інших електронних документів або їх реквізитів у встановлених законом випадках.

Митна декларація та інші документи, подання яких органам доходів і зборів передбачено цим Кодексом, оформлені на паперовому носії та у вигляді електронних документів, мають однакову юридичну силу.

Контроль:

Органи доходів і зборів вимагають від осіб, які переміщують товари, транспортні засоби комерційного призначення через митний кордон України чи провадять діяльність, контроль за якою цим Кодексом покладено на органи доходів і зборів, лише ті документи та відомості, які необхідні для здійснення митного контролю та встановлені цим Кодексом.

Особи, зазначені у частині першій цієї статті, зобов'язані надавати органам доходів і зборів документи та відомості, необхідні для здійснення митного контролю, в усній, письмовій та/або електронній формі.

Відомості з офіційних документів, наданих для митного контролю та/або митного оформлення, не потребують додаткового підтвердження.

Правоохоронні органи, фінансові установи та інші контролюючі органи України, відповідно до законодавства, на письмові запити органів доходів і зборів або з власної ініціативи інформують органи доходів і зборів про наявні відомості, необхідні для здійснення митного контролю.

З метою здійснення митного контролю після випуску товарів органи доходів і зборів мають право направляти письмові запити та отримувати документи або їх засвідчені копії, інформацію (у тому числі в електронній формі), щодо переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України, випуску товарів та їх використання на митній території України або за її межами.

Документи та відомості, у тому числі в електронній формі, що надавалися органам доходів і зборів декларантами або уповноваженими ними особами для здійснення митного контролю, зберігаються органами доходів і зборів не менше, ніж упродовж 1095 днів з дня завершення митних процедур.

Експортне мито:

Відповідно до ст. 273 Митного кодексу України, вивізне мито встановлюється законом на українські товари, що вивозяться за межі митної території України.

Отже, окремою нормою мають бути врегульовані ставки вивізного мита для того чи іншого товару. В нашому випадку такою нормою є Закон України «Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур», відповідно до якого, на сьогоднішній день, для насіння соняшнику, подрібненого або неподрібненого (код УКТЗЕД 1206 00) встановлено ставку вивізного(експортного) мита у розмірі 10 % митної вартості товару. При цьому чинне законодавство України не встановлює експортного мита на пшеницю та кукурудзу.

Також вивізне мито встановлено на групи товарів, що зазначені нижче.

Код товару згідно з УКТ ЗЕД	Опис товару згідно з УКТ ЗЕД	Ставка вивізного (експортного) мита у відсотках митної вартості товару
120400	Насіння льону, подрібнене або неподрібнене	10 %
120600	Насіння соняшнику, подрібнене або неподрібнене	10 %
1207999700	Насіння рижю	10 %

Для експорту живої худоби та шкіряної сировини, відходів та брухту чорних металів, легованих чорних металів, брухту кольорових металів та напівфабрикатів з

їх використанням встановлюється окреме мито, відповідно до чинного законодавства. На інші види товарів вивізне мито не встановлено.

Щодо податку на додану вартість при здійсненні експорту:

Вивезення товарів за межі митної території України є об'єктом оподаткування ПДВ (пп. г) п. 185.1 ст. 185 ПКУ).

Відповідно до п. 195.1. ПКУ за нульовою ставкою оподатковуються операції з: 195.1.1. вивезення товарів за межі митної території України:

а) у митному режимі експорту;

б) у митному режимі реекспорту, якщо товари, поміщені у такий режим відповідно до пункту 5 частини першої статті 86 Митного кодексу України;

в) у митному режимі безмитної торгівлі;

г) у митному режимі вільної митної зони.

Товари вважаються вивезеними за межі митної території України, якщо таке вивезення підтвержене в порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України, митною декларацією, оформленою відповідно до вимог Митного кодексу України.

Попередня (авансова) оплата вартості товарів, що вивозяться за межі митної території України чи ввозяться на митну територію України, не змінює значення сум податку, які відносяться до податкового кредиту або податкових зобов'язань платника податку, такого експортера або імпортера.

База оподаткування ПДВ при експорті визначається так само, як база при внутрішніх операціях, тобто виходячи із контрактної вартості, але не нижче звичайної ціни або собівартості при експорті товару власного виробництва.

Щодо особливостей бюджетного відшкодування ПДВ при експорті:

Відповідно до п. 200.8. ст. 200, до податкової декларації платником податків додаються розрахунок суми бюджетного відшкодування та оригінали митних декларацій. У разі, якщо митне оформлення товарів, вивезених за межі митної території України, здійснювалося з використанням електронної митної декларації, така електронна митна декларація надається контролюючим органом за місцем митного оформлення контролюючому органу за місцем обліку такого платника податків у порядку, затвердженому центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику в електронній формі з дотриманням умови щодо реєстрації електронного підпису відповідно до закону.

Згідно із п. 200.16. ст. 200 ПКУ, у разі якщо платник податку експортує товари за межі митної території України, отримані від іншого платника податку на умовах комісії, консигнації, доручення або інших видів договорів, які не передбачають переходу права власності на такі товари від такого іншого платника податку до експортера, право на отримання бюджетного відшкодування має такий інший платник податку. При цьому комісійна винагорода, отримана платником податку-експортером

від такого іншого платника податку, включається до бази оподаткування за ставкою, визначеною підпунктом «а» пункту 193.1 статті 193 цього Кодексу, та не включається до митної вартості товарів, які експортуються.

Щодо трансфертного ціноутворення (ТЦУ):

Наразі в Україні контроль за ТЦУ ще проходить процедуру становлення, тому практично щороку змінюються певні правила. Питання ТЦУ безпосередньо регламентовані статтею 39 ПКУ.

Обсяг оподатковуваного прибутку, отриманого платником податку, який бере участь в одній або більше контрольованих операціях, вважається таким, що відповідає принципу «втягнутої руки», якщо умови зазначених операцій не відрізняються від умов, що застосовуються між непов'язаними особами у співставних неконтрольованих операціях.

Платник податку, який бере участь у контрольованій операції, має визначати обсяг його оподатковуваного прибутку відповідно до принципу «втягнутої руки».

Варто зазначити, що правила ТЦУ використовуються лише для цілей податку на прибуток підприємств.

Контрольовані операції:

Для цілей нарахування податку на прибуток підприємств контрольованими операціями є:

а) господарські операції, що впливають на об'єкт оподаткування сторін (сторони) таких операцій, що здійснюються платниками податків з пов'язаними особами-нерезидентами;

б) зовнішньоекономічні господарські операції з продажу товарів через комісіонерів-нерезидентів.

Для цілей нарахування податку на прибуток підприємств контрольованими є господарські операції, що впливають на об'єкт оподаткування платника податків, однією зі сторін яких є нерезидент, зареєстрований у державі (на території), що включена до переліку держав (територій), затвердженого Кабінетом Міністрів України.

Операції з контрагентом, зареєстрованим у державі (на території), включеній до зазначеного переліку, визнаються контрольованими з дати включення держави (території) до такого переліку.

Під час визначення переліку держав (територій) Кабінет Міністрів України враховує такі критерії:

- держави (території), у яких загальна ставка податку на прибуток підприємств (корпоративний податок) на 5 і більше відсоткових пунктів нижча, ніж в Україні;
- держави, з якими Україною не укладені міжнародні договори, з положеннями

про обмін інформацією.

Затверджений Кабінетом Міністрів України перелік держав (територій) центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну податкову і митну політику, оприлюднює щороку в офіційних друкованих виданнях та на своєму офіційному веб-сайті із зазначенням ставок податку на прибуток підприємств (корпоративний податок). Інформація про зміну ставок оприлюднюється упродовж трьох місяців з дати їх зміни.

Щодо пов'язаних осіб в ТЦУ:

Відповідно до пп. 14.1.159, п. 14.1. ст. 14 ПКУ пов'язані особи - юридичні та/або фізичні особи, відносини між якими можуть впливати на умови або економічні результати їх діяльності чи діяльності осіб, яких вони представляють, з урахуванням таких критеріїв:

а) для юридичних осіб:

- одна юридична особа безпосередньо та/або опосередковано (через пов'язаних осіб) володіє корпоративними правами іншої юридичної особи у розмірі 20 і більше відсотків;
- одна і та сама юридична або фізична особа безпосередньо та/або опосередковано володіє корпоративними правами у кожній такій юридичній особі у розмірі 20 і більше відсотків;
- одна і та сама юридична або фізична особа приймає рішення щодо призначення (обрання) одноособових виконавчих органів кожної такої юридичної особи;
- одна і та сама юридична або фізична особа приймає рішення щодо призначення (обрання) 50 і більше відсотків складу колегіального виконавчого органу або наглядової ради кожної такої юридичної особи;
- принаймні 50 відсотків складу колегіального виконавчого органу та/або наглядової ради кожної такої юридичної особи складають одні й ті самі фізичні особи;
- одноособові виконавчі органи таких юридичних осіб призначені (обрані) за рішенням однієї і тієї самої особи (власника або уповноваженого ним органу);
- юридична особа має повноваження на призначення (обрання) одноособового виконавчого органу такої юридичної особи або на призначення (обрання) 50 і більше відсотків складу її колегіального виконавчого органу або наглядової ради;
- сума всіх кредитів (позик), поворотної фінансової допомоги від однієї юридичної особи та/або кредитів (позик), поворотної фінансової допомоги від інших юридичних осіб, гарантованих однією юридичною особою стосовно іншої юридичної особи, перевищує суму власного капіталу більше

ніж у 3,5 раза (для фінансових установ та компаній, що провадять винятково лізингову діяльність, — більше ніж у 10 разів). При цьому сума таких кредитів (позик), поворотної фінансової допомоги та власного капіталу визначається як середнє арифметичне значення (на початок та кінець звітного періоду);

б) для фізичної особи та юридичної особи:

- фізична особа безпосередньо та/або опосередковано (через пов'язаних осіб) володіє корпоративними правами юридичної особи у розмірі 20 і більше відсотків;
- фізична особа має право призначати (обирати) одноособовий виконавчий орган такої юридичної особи або призначати (обирати) не менш як 50 відсотків складу її колегіального виконавчого органу або наглядової ради;
- фізична особа здійснює повноваження одноособового виконавчого органу в такій юридичній особі;
- фізична особа має повноваження на призначення (обрання) одноособового виконавчого органу такої юридичної особи або на призначення (обрання) 50 і більше відсотків складу її колегіального виконавчого органу або наглядової ради;
- сума всіх кредитів (позик), поворотної фінансової допомоги від фізичної особи, наданих юридичній особі, та/або будь-яких кредитів (позик), поворотної фінансової допомоги від інших фізичних осіб, наданих юридичній особі, які надаються під гарантії цієї фізичної особи, перевищують суму власного капіталу більше ніж у 3,5 раза (для фінансових установ та компаній, що провадять винятково лізингову діяльність, — більше ніж у 10 разів). При цьому сума таких кредитів (позик), поворотної фінансової допомоги та власного капіталу визначається як середнє арифметичне значення (на початок та кінець звітного періоду);

в) для фізичних осіб — чоловік (дружина), батьки (у тому числі усиновлювачі), діти (повнолітні/неповнолітні, у тому числі усиновлені), повнорідні та неповнорідні брати і сестри, опікун, піклувальник, дитина, над якою встановлено опіку чи піклування.

Усі корпоративні права, які належать (безпосередньо та/або опосередковано) юридичній особі в іншій юридичній особі, є сумою часток корпоративних прав, які:

безпосередньо належать такій юридичній особі в іншій юридичній особі;

належать будь-якій із пов'язаних сторін такої юридичної особи в іншій юридичній особі.

Для цілей визначення, чи володіє фізична особа безпосередньо та/або опосередковано корпоративними правами у розмірі 20 і більше відсотків у юридичній особі, усі корпоративні права, які належать (безпосередньо та/або опосередковано) фізичній особі, є сумою часток корпоративних прав, які:

- безпосередньо належать такій фізичній особі в юридичній особі;
- належать будь-яким пов'язаним особам такої фізичної особи у зазначеній юридичній особі.

Розмір частки володіння корпоративними правами розраховується у разі: опосередкованого володіння (в одному ланцюгу) — шляхом множення часток володіння корпоративними правами;

володіння через кілька ланцюгів — шляхом підсумовування часток володіння корпоративними правами в кожному ланцюгу.

У разі коли частка володіння корпоративними правами кожної особи в наступній юридичній особі в ланцюгу перевищує 20 відсотків, усі особи такого ланцюга є пов'язаними (незалежно від результатів множення).

Пряма або опосередкована участь держави в юридичних особах не є підставою для визнання таких юридичних осіб пов'язаними. Такі платники податків можуть бути визнані пов'язаними з інших підстав, передбачених цим підпунктом.

За наявності обставин, зазначених в абзаці першому цього підпункту, юридичні та/або фізичні особи, які є сторонами господарської операції, мають право самостійно визнати себе для цілей оподаткування пов'язаними особами з підстав, не передбачених у підпунктах «а»–«в» цього підпункту.

Центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну податкову і митну політику, в судовому порядку може довести на основі фактів і обставин, що одна юридична або фізична особа здійснювала практичний контроль за бізнес-рішеннями іншої юридичної особи та/або що та сама фізична або юридична особа здійснювала практичний контроль за бізнес-рішеннями кожної юридичної особи.

Із відкритих джерел отримано інформацію про те, що митники практично не здійснюють митне оформлення вантажів, експорт яких здійснюється резидентам країн (територій), що підпадають під поняття офшорних.

Щодо джерел інформації, які можна використовувати для визначення умов у співставних операціях:

Лист ДФС від 29.10.2015 №22908/6/99-99-19-02-02-15:

Зазначені у запиті комерційні бази даних, а саме бази даних компаній Bureau Van Dijk (Orbis, Amadeus, RUSLANA), Інтерфакс (Спарк), ThomsonReuters, Bloomberg, містять інформацію про фінансові дані компаній, ставки роєлті, процентні ставки за фінансовими інструментами тощо.

Оскільки ці дані не є конфіденційною, таємною або службовою інформацією та не можуть становити комерційну таємницю, інформація з цих баз даних є відкритою (загальнодоступною).

Враховуючи викладене, вважаємо, що комерційні бази даних компаній, а саме Bureau Van Dijk (Orbis, Amadeus, RUSLANA), Інтерфакс (Спарк), ThomsonReuters, Bloomberg, можуть використовуватися як загальнодоступні джерела інформації про зіставні операції та осіб для встановлення відповідності умов контрольованої операції принципу «втягнутої руки» згідно з п. «б» п.п. 39.5.3.1 п. 39.5 ст. 39 Кодексу.

Щодо звітності по ТЦУ:

Для цілей податкового контролю за трансфертним ціноутворенням звітним періодом є календарний рік.

Платники податків, обсяг контрольованих операцій яких з одним контрагентом перевищує 5 млн гривень (без урахування податку на додану вартість), зобов'язані подавати звіт про контрольовані операції центральному органу виконавчої влади, що реалізує державну податкову і митну політику, до 1 травня року, що настає за звітним, засобами електронного зв'язку в електронній формі з дотриманням вимог закону щодо електронного документообігу та електронного цифрового підпису.

Форма звіту про контрольовані операції встановлюється центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику.

Платники податків, що здійснюють контрольовані операції, мають вести та зберігати документацію щодо трансфертного ціноутворення.

На запит центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну податкову і митну політику, платники податків упродовж місяця з дня прийняття запиту подають документацію щодо окремих контрольованих операцій, зазначених у запиті, яка має містити інформацію, зазначену у підпункті 39.4.6 цього пункту.

Запит надсилається не раніше 1 травня року, що настає за календарним роком, в якому таку контрольовану операцію (операції) було здійснено.

Документація з трансфертного ціноутворення (сукупність документів або єдиний документ, складений у довільній формі) має містити таку інформацію:

а) дані про пов'язаних осіб, а саме:

- контрагента (контрагентів) контрольованої операції;
- осіб, які безпосередньо (опосередковано) володіють корпоративними правами платника податків у розмірі 20 і більше відсотків.

Дані мають бути такими, що дають змогу ідентифікувати таких пов'язаних осіб (включаючи найменування держав (територій), податковими резидентами яких є такі особи);

б) загальний опис діяльності групи (включаючи материнську компанію та її дочірні підприємства), у тому числі організаційну структуру групи, опис господарської діяльності групи, політику трансфертного ціноутворення;

в) опис операції, умови її здійснення (ціна, строки та інші визначені законодавством України обов'язкові умови договорів (контрактів);

г) опис товарів (робіт, послуг), включаючи фізичні характеристики, якість і репутацію на ринку, країну походження і виробника, наявність товарного знаку та іншу інформацію, пов'язану з якісними характеристиками товару (роботи, послуги);

г) умови та строки здійснення розрахунків за операцією;

д) чинники, що вплинули на формування та встановлення ціни;

е) відомості про функції пов'язаних осіб, що є сторонами контрольованої операції, про використані ними активи, пов'язані з такою контрольованою операцією,

та економічні (комерційні) ризики, які такі особи враховували під час здійснення контрольованої операції (функціональний аналіз та аналіз ризиків);

є) економічний аналіз (включаючи методи, які застосовано для визначення умов контрольованої операції та обґрунтування причин вибору відповідного методу; суму отриманих доходів (прибутку) та/або суму понесених витрат (збитку) внаслідок здійснення контрольованої операції, рівень рентабельності; розрахунок ринкового діапазону цін (рентабельності) стосовно контрольованої операції з описом підходу до вибору зіставних операцій, джерела інформації, застосовані для визначення умов контрольованої операції);

ж) результати порівняльного аналізу комерційних та фінансових умов операцій відповідно до підпункту 39.2.2 пункту 39.2 цієї статті;

з) відомості про проведене платником податку самостійне або пропорційне коригування податкової бази та сум податку відповідно до підпунктів 39.5.4 і 39.5.5 пункту 39.5 цієї статті (у разі його проведення).

Документація з трансфертного ціноутворення подається платником податків до контролюючого органу, в якому платник перебуває на обліку.

У разі, коли подана платником податків документація з трансфертного ціноутворення не містить інформації в обсязі, зазначеному в підпункті 39.4.6 цього пункту, або належного обґрунтування відповідності умов контрольованої операції принципу «втягнутої руки», центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну податкову і митну політику, надсилає такому платникові податків запит з вимогою додатково подати упродовж 30 календарних днів з моменту його отримання інформацію відповідно до підпункту 39.4.6 цього пункту та/або обґрунтування відповідності умов контрольованої операції принципу «втягнутої руки».

Документація з трансфертного ціноутворення подається державною мовою. У разі подання разом з документацією документів, викладених іноземною мовою, платник податків одночасно подає переклад таких документів державною мовою.

Щодо інших учасників митних відносин:

У відносинах, пов'язаних із митним оформленням та міжнародною торгівлею, крім сторін угоди та держав їх резидентності, достатньо часто беруть участь різного роду посередники, які виконують спеціалізовані функції та надають спеціальні послуги.

Митний брокер — це підприємство, що надає послуги з декларування товарів, транспортних засобів комерційного призначення, які переміщуються через митний кордон України. Митний брокер провадить митну брокерську діяльність у будь-якому органі доходів і зборів України (ст. 416 МК України). Взаємовідносини митного брокера з особою, яку він представляє, визначаються відповідним договором.

Доцільність використання послуг митного брокера в Україні обумовлена складністю митних процедур та наявністю характерних відносин на митниці. Використання послуг митного брокера дозволяє, у переважній більшості випадків, отримати гарантії нормального проходження митних процедур.

Агент з митного оформлення — це фізична особа-резидент, що перебуває у

трудовах відносинах з митним брокером і безпосередньо виконує, в інтересах особи, яку представляє митний брокер, дії, пов'язані з пред'явленням органу доходів і зборів товарів, транспортних засобів комерційного призначення, а також документів, потрібних для здійснення їх митного контролю та митного оформлення.

Агент з митного оформлення має право виконувати свої функції за пред'явлення органу доходів і зборів товарів, транспортних засобів комерційного призначення, а також документів, потрібних для їх митного контролю та митного оформлення, у будь-якому органі доходів і зборів України.

На сьогоднішній день ліцензування діяльності митних брокерів відсутнє, однак на сайті ДФС є реєстр брокерів, яким надано право на здійснення відповідної діяльності.

<http://sfs.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/reestri/94921.html>

Склад тимчасового зберігання — це відповідним чином облаштовані приміщення та/або криті чи відкриті майданчики, резервуари, холодильні чи морозильні камери, призначені для тимчасового зберігання товарів під митним контролем до поміщення їх у митний режим.

Реєстр СТЗ

<http://sfs.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/reestri/94919.html>

Митний склад — це відповідним чином облаштовані складське приміщення, резервуар, холодильна чи морозильна камера, критий чи відкритий майданчик, призначені для зберігання товарів під митним контролем.

Митний склад може бути закритого або відкритого типу.

Митний склад закритого типу призначається винятково для зберігання під митним контролем товарів, що переміщуються через митний кордон України згідно із зовнішньоекономічними договорами (контрактами), що укладаються утримувачем цього складу або учасниками об'єднання підприємств, учасником якого є утримувач складу.

Реєстр МС

<http://sfs.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/reestri/94929.html>

Сюрвейер, у сучасному розумінні цього терміна у діловій практиці, це особа/компанія, яка здійснює інспекторську перевірку, оцінку, що включає широкий спектр функціональних обов'язків, які можуть виконуватись у різних сферах — як у транспортних, так і виробничому процесі. Переважно такі послуги надаються саме при застосуванні судів.

Для прикладу, наведено послуги, які надає певна сюрвейерська компанія:

Кількісна інспекція вантажів:

- підрахунок кількості зануреного/розвантаженого вантажу за осадкою судна (draft survey method);
- виконання тальманського рахунку вантажу при вивантаженні з вагонів, навантаження на судно;
- присутність при контрольному зважуванні вагонів;

- визначення кількості навалювальних вантажів шляхом маркшейдерської зйомки.
- Інспекція вантажів до / під час / після вантажних операцій:
- попередня інспекція (візуальний і документальний контроль підготовки вантажу і вантажних документів до вантажних операцій);
- інспекції стану упаковки, маркування під час вантажних операцій;
- інспекція пломбування/розпломбування трюмних закриттів, залізничних цистерн, вагонів, контейнерів, закріплення/розкріплення вантажів;
- інспекція перетарке вантажів (вагон-контейнер, вагон-судно, судно-вагон, контейнер-вагон і т.д.);
- інспекції вантажних просторів до/після навантажувальних/розвантажувальних операцій;
- виготовлення фото та відеоматеріалів, які супроводжують будь-яку з вищевказаних інспекцій.

Інспекція якості вантажів (візуальний огляд, ідентифікація вантажу, відбір проб та виконання аналізів):

- вхідний контроль якості вантажів під час вступу на склад (вивантаження вагонів, судна);
- контроль якості вантажу на складі (штабель, сховище, бункер);
- контроль якості вантажу при вантаженні (в судно, вагони і т.д.).

Крім того, у міжнародній торгівельній практиці також широко застосовується залучення різного роду комерційних посередників:

- посередники, які не мають права підписувати угоди з третіми особами (агенти-представники, брокери, маклери);
- посередники, що підписують угоди з третіми особами від свого імені, але за рахунок довірителя (комісіонери, консигнатора);
- посередники, що підписують угоди з третіми особами від імені і за рахунок довірителя (агенти-повірені, торговельні агенти);
- посередники, що підписують угоди з третіми особами від свого імені і за свій рахунок (купці, дистриб'ютори, дилери).

ВИСНОВОК ДО РОЗДІЛУ 5.

Зовнішньоекономічна діяльність — це специфічна форма взаємодії її суб'єктів, яка обов'язково супроводжується перетином товаром/послугою митного кордону.

У зв'язку з відповідною специфікою у українських експортерів виникають зобов'язання специфічного адміністративного характеру, наприклад, стаття на облік в органах ДФС. Для цього експортер подає у встановленому законом порядку заявку.

Крім вітчизняного законодавства, слід зважати на правове поле країни, до якої здійснюється поставка товару. На даний час на певні групи товарів встановлено ті чи інші квоти, що дає змогу unikнути сплати ввізного мита.

Під час митного оформлення товар підлягає декларуванню (заявлення точних відомостей про товари, мету їх переміщення через митний кордон України, а також відомостей, необхідних для здійснення їх митного контролю та митного оформлення) та митному контролю.

На певну категорію товарів встановлюється експортне мито (вивізне мито). Тож під час поставки слід перевіряти встановлені законодавством ставки на ті чи інші товари. Щодо податку на додану вартість, то, за загальними правилами, у митному режимі експорту товари підлягають оподатковуватися за нульовою ставкою.

На даний час правила трансфертного ціноутворення тільки встановлюються та проходять процес змін і запровадження в українську правову систему, тому сталої практики його застосування немає, при цьому ДФС досить вільно трактує відповідні положення. ТЦУ використовуються лише для цілей податку на прибуток підприємств.

Для полегшення зовнішньоекономічної діяльності залучаються інші особи: митні брокери, агенти з митного оформлення та сюрвейєри.

Митний брокер — це підприємство, що надає послуги з декларування товарів, транспортних засобів комерційного призначення, які переміщуються через митний кордон України. Взаємовідносини митного брокера з особою, яку він представляє, визначаються відповідним договором.

Агент з митного оформлення — це фізична особа-резидент, що перебуває у трудових відносинах з митним брокером і безпосередньо виконує в інтересах особи,

яку представляє митний брокер, дії, пов'язані з пред'явленням органу доходів і зборів товарів, транспортних засобів комерційного призначення, а також документів, необхідних для здійснення їх митного контролю та митного оформлення.

Сюрвейєр, в сучасному розумінні цього терміна у діловій практиці, — це особа/компанія, що здійснює інспекторську перевірку, оцінку, яка включає широкий спектр функціональних обов'язків, що можуть виконуватись у різних сферах, як у транспортних, так і у виробничому процесі. Переважно, такі послуги надаються саме при застосуванні судів.