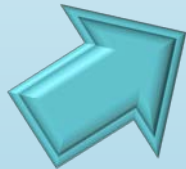


ТЕМА 4.
БІЗНЕС-
КОНСАЛТИНГ
ЗОВНІШНЬОГО
РГОВЕЛЬНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ
ФІРМИ



Міжнародна торгівля – це обмін товарів і послуг, а також факторів виробництва між іноземними суб'єктами (державами, компаніями, підприємцями).





Удосконалення структури
торгівлі:

Переважання темпів зростання торгівлі готовою продукцією у порівнянні із сировиною

Посилення обміну послугами у порівнянні з обміном готовими продуктами

Скорочення питомої ваги транспорту в експорті послуг як наслідок зменшення питомої ваги сировинних товарів. Збільшення частки послуг, пов'язаних з інтелектуальною власністю, туризму, фінансових та бізнес-послуг.

Поширення безготівкової торгівлі

Розвиток електронної торгівлі

ТИПИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ.

Вільна торгівля існує тоді,
коли обмін товарами і
послугами йде без
обмежень (тарифів, мит або
квот)

Протекціонізм
передбачає прямий захист
урядом національної
економіки, внутрішнього
бізнесу та робочих місць
від іноземних товарів
(конкурентів)

Відкритий протекціонізм
означає адміністративні,
кількісні обмеження – тарифні
та нетарифні

Прихований протекціонізм
означає субсидії урядів
вітчизняним компаніям, або
зниження їм податків, щоб
допомогти в конкурентній
боротьбі з імпортерами

Напрями консультування:

Допомога підприємцям, які втрачають протекціоністський захист і виходять на експорт у зоні вільної торгівлі

Консультування з питань зовнішнього інституційного середовища

Консультування імпортерів та експортерів з питань скорочення витрат виробництва в умовах імпортних чи експортних тарифів

Кризовий консалтинг для компаній, які опиняються на межі банкрутства через світові кризи на глобальних ринках, торгові війни та санкції

Консультування з питань запобігання демпінгу

Зустрічні потоки міжнародної торгівлі

експорт

імпорт

Реекспорт –
вивезення за кордон
товарів, раніше
імпортованих у
країну та не
перероблених

Реімпорт –
придбання за
кордоном раніше
експортованих і не
перероблених
товарів (товарів, які
не були продані на
аукціонах; браковані
товари; товарів, що
повертаються з
виставок, ярмарок)

Основна ознака реімпортних товарів – перетин кордону двічі: туди і назад

Торговельний баланс:

експорт+реекспорт=імпорт+реімпорт

Товарообіг:

експорт+реекспорт+імпорт+реімпорт

Зустрічна торгівля товарами – найдавніша форма зовнішньоторговельних операцій. Експортери та імпортери здійснюють збалансований обмін товарами відповідно до контрактів, де фіксуються тверді зобов'язання. Якщо баланс відсутній, різниця у вартості покривається грошовими платежами.

Види міжнародних зустрічних торговельних угод:

Бартерні угоди – обмін товарів (послуг) без використання грошей

- гарантією еквівалентності слугують світові ціни
- в бартерних контрактах фіксуються натуральні обсяги товарів, що обмінюються

Торговельні компенсаційні угоди - обмін невеликих списків товарів

- може виникнути різниця між вартістю взаємних поставок

Промислові компенсаційні угоди відрізняються від торговельних компенсаційних угод великим обсягом товарів у натуральній і грошовій формі

Міжнародний товарний аукціон

Англійський аукціон. Голландський аукціон

В Україні - стримкий розвиток угод через ProZorro

Торгівля через товарну біржу

Зовнішньоекономічні контракти

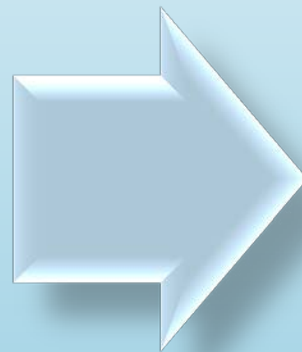
Зміст:

- преамбула і визначення сторін;
- предмет договору;
- ціна товару і загальна сума виручки;
- якість;
- термін та умови поставки товару;
- умови платежу;
- пакування та маркування товару;
- гарантії; штрафні санкції та відшкодування збитків;
- страхування;
- форс-мажорні обставини;
- арбітражне застереження.

Менеджери компаній, які укладають зовнішньоекономічні контракти, мають враховувати трансакційні витрати, які можуть знижувати конкурентні переваги.

- **Витрати до укладання угоди:** пошуку партнера, постачальників та інформації про кон'юнктуру ринку; ведення переговорів, вибору форми угоди, розробку системи стандартів, вимірювання якості товарів і послуг тощо.
- **Витрати після укладення угоди:** контролю за дотриманням умов угоди; захисту прав власності (на позови в судові інстанції, арбітраж, на відновлення порушених прав), захисту від третіх осіб – мафії, податкових органів, державних чиновників, витрати від опортуністичної поведінки зовнішніх контрагентів.

**Економічний
регіоналізм** – це
економічна угода між
різними регіонами про
створення країнами-
сусідками режиму
сприяння для руху
товарів і факторів
виробництва,
координацію грошово-
кредитної і фіскальної
політики.



**Міжнародна
економічна
інтеграція** – це
об'єднання
національних економік
у єдине ціле та їх
узгоджене
наднаціональне
регулювання.

Переваги інтеграції для бізнесу України:

ліквідація торговельних бар'єрів для експортерів та імпортерів і отримання ними конкурентних переваг

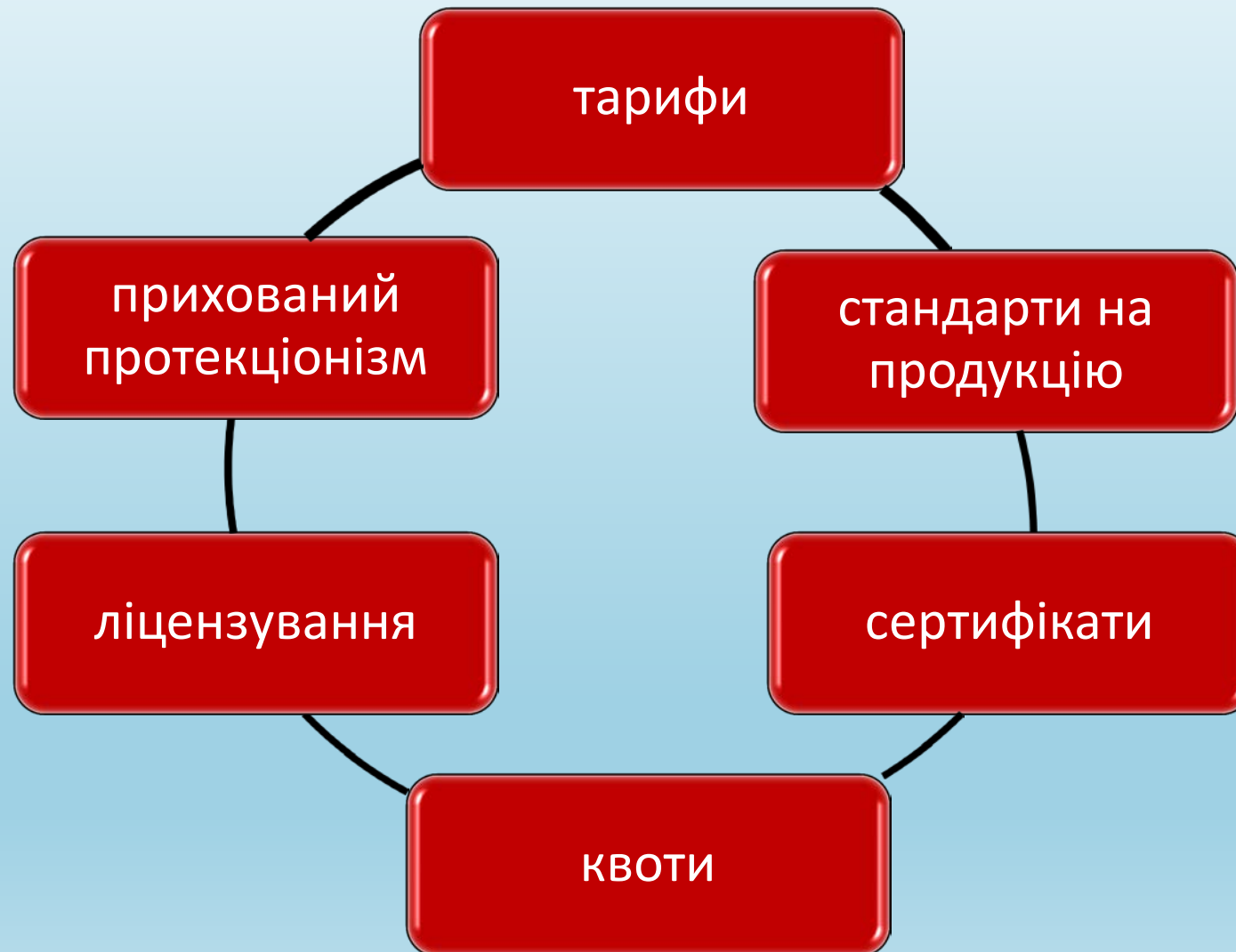
спільне використання технологій, а також транскордонні потоки інвестицій

проведення структурної перебудови виробництва у компаніях за рахунок зовнішньої підтримки

отримання пільгових кредитів та допомоги у форс-мажорних ситуаціях

відсутність негативних наслідків від ефекта доміно, коли зростають труднощі для бізнесу, який не приєднується до інтеграційних союзів (скорочення торговельного обороту, наявність додаткових обмежень для входу на ринок)

Обмеження з боку ЄС для українського зовнішнього бізнесу:



Зацікавленість міжнародних структур у консалтингу євроінтеграційної діяльності бізнесу України:

диверсифікація бізнесу і отримання додаткових прибутків

сприяння ресурсу інтеграції

Сприяння збільшенню простору для руху товарів, послуг, капіталу, праці

Сприяння розповсюдженню європейських правил на Україну (для інвесторів дуже важливо)

демонополізація європейського консалтингового ринку

Нові можливості бізнесу України після прийняття угоди про поглиблену і всеосяжну зону вільної торгівлі з ЄС (ПВЗВТ) з 1 січня 2016 р. :

- Функціонування у межах нового інституційного середовища, відповідно до цивілізаційних правил економічної поведінки. Отримання безвізу.
- Отримання додаткової конкурентної переваги на вітчизняному ринку, адже жорстка конкуренція на зовнішніх ринках змушує підвищувати ефективність виробництва, якість продукції, гнучкість, динамізм та інноваційність бізнесу (ефект «learning-by-doing»).
- Збільшення диверсифікації бізнесу, стійкості зв'язків; менша залежність від форс-мажорних ситуацій та світових криз.
- Доступ до понад 500 мільйонів потенційних покупців, частина з яких може стати споживачами продукції певних компаній з України;
- Спрощені процедури проходження митниці та зменшення їх вартості;
- Формування нових стандартів виробництва і продукції/ послуг, після чого українські товари не потребуватимуть додаткових перевірок в ЄС
- Сприяння виходу української продукції на ринки третіх країн завдяки визнанню української продукції на ринку ЄС;
- Доступ до ринку державних закупівель ЄС;
- Можливість відкривати філії підприємств у ЄС.

Напрями консультивання еврoінтеграції
бізнесу:

Побудова відносин із зовнішніми партнерами на принципах ефективного маркетингу (В Україні бізнес побудовано на відносинах із владою GR (government relationship))

Надання інформації про можливості ведення бізнесу на європейських ринках, про його лобіювання

Ефективна співпраця з експортно-кредитними агентствами, які здійснюють фінансову підтримку підприємств в країнах-експортерах

порядок отримання **для експорту нульові/зменшені мита сертифікату форми EUR.1, який з 1 січня 2016 року видається митними органами України**

Відповідність промислової продукції вимогам ЄС: Директиви ЄС, стандарти, процедура сертифікації, національні вимоги функції уповноваженого представника підприємства в ЄС (резидента ЄС – імпортер, дистриб'ютор, ін.)

Дотримання показників **безпеки продуктів харчової промисловості**, викладеними у регламентах і директивах ЄС; отримання відповідних сертифікатів залежно від товару — міжнародних ветеринарних чи фітосанітарних сертифікатів.

впровадження процедур, заснованих на принципах HACCP (*Hazard Analysis and Critical Control Points*), що надає підприємству змогу підвищити надійність і безпеку продукції, посилити її конкурентоспроможність