



**Харківський державний університет
харчування та торгівлі**

Кафедра міжнародної економіки

Носач Л.Л., Козуб В.О., Гринько П.Л., Дядін А.С.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА



Навчально-методичний посібник

Харків 2015

УДК 339.944
ББК 65.428.1
3 78

Авторський колектив:

Л.Л. Носач, В.О. Козуб, П.Л. Гринько, А.С. Дядін

Рецензенти:

*д-р. екон. наук, проф. Гросул В.А.
д-р. екон. наук, проф. Савицька Н.Л.*

Затверджено на засіданні кафедри міжнародної економіки, протокол № 17 від «18» травня 2015 року

Схвалено науково-методичною комісією економічного факультету, протокол № 9 від «27» травня 2015 року

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч.-метод.

3 78 посібник / Л.Л. Носач, В.О. Козуб, П.Л. Гринько, А.С. Дядін –
Харків: Видавництво «Монограф», 2015. – 320 с.

Навчально-методичний посібник підготовлено згідно з програмою вивчення вибіркової дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» для студентів галузі знань «Економіка та підприємництво». Структура посібника відповідає вимогам впровадження кредитно-модульної системи навчального процесу.

У посібнику систематизовано та узагальнено закономірності, умови, принципи, процеси здійснення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) підприємств з метою забезпечення більш глибокого розуміння стратегічних та процедурних аспектів зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

УДК 339.944
ББК 65. 428.1

© Носач Л.Л., Козуб В.О., Гринько П.Л., Дядін А.С., 2015

© Харківський державний університет харчування та торгівлі, 2015

ПЕРЕДМОВА

Основною метою викладання дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність» (далі ЗЕД) є засвоєння студентами теоретичних основ зовнішньоекономічної діяльності й набуття ними системних знань і навичок щодо забезпечення економічної ефективності ЗЕД. Предметом викладання є сукупність господарських, економічних, правових, фінансових відносин у сфері економічної діяльності між підприємствами України – суб'єктами ЗЕД та іноземними фірмами як на території України, так і за її межами.

Згідно з навчальною програмою «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства», посібник складається з двох модулів.

Перший модуль присвячено висвітленню теоретичних питань, зокрема загальній характеристиці ЗЕД, розгляду всіх основних та допоміжних операцій, пов'язаних з реалізацією експортних можливостей та покриттям імпорتنих потреб українських учасників зовнішньоекономічних відносин в умовах конкурентного ринку, особливостей управління ЗЕД на рівні країни та регіону, механізму регулювання ЗЕД, який втілює питання митно-тарифного, нетарифного та валютного регулювання, етапи підготовки та проведення зовнішньоекономічної угоди, зокрема організаційні форми і методи, що використовуються при укладанні комерційних угод, подано порядок правового забезпечення, укладання, реєстрації та виконання зовнішньоекономічного договору (контракту).

Другий модуль присвячено функціональному забезпеченню зовнішньоекономічної діяльності підприємства, зокрема проблемам валютно-фінансових та платіжних умов ЗЕД, які значною мірою визначають валютну ефективність угоди, а також особливостям транспортно-забезпечення та страхування у ЗЕД, специфіці діяльності торговельних посередників на зовнішньому ринку, порядку організації та техніці проведення комерційних переговорів, особливостям проведення аналізу основних показників діяльності закордонних фірм, а також оцінці ефективності ЗЕД підприємств.

Даний посібник ставить своєю метою зміцнення студентами теоретичних знань з досліджуваної дисципліни, навчання їх навичкам використання лекційного матеріалу на практиці за допомогою вирішення завдань, обговорення проблемних ситуацій і т.д., в тому числі з використанням засобів обчислювальної техніки.

Посібник призначено для студентів за напрямом підготовки 6.030.504 «Економіка підприємства» та 6.030.507 «Маркетинг».

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. **ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ТЕХНІКА ПРОВЕДЕННЯ** **ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ**

Тема 1

Організація зовнішньоекономічної діяльності

- 1.1. Поняття та види зовнішньоекономічної діяльності
- 1.2. Класифікація контрагентів, як суб'єктів міжнародних комерційних угод

1.1. Поняття та види зовнішньоекономічної діяльності

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) – це діяльність різноманітних структур чи суб'єктів господарювання, яка забезпечує проведення операцій з обміну товарів, послуг, робіт на світовому ринку між контрагентами різних країн.

Види ЗЕД можна поділити на основні, які здійснюються між контрагентами різних країн, та допоміжні, пов'язані з просуванням товару від продавця до покупця.

До основних видів ЗЕД належать:

1. Зовнішньоторговельні операції.
2. Зустрічна торгівля.
3. Обмін науково-технічною інформацією.
4. Обмін науково-технічними послугами – інжиніринг.
5. Надання транспортних, консалтингових, туристичних, інформаційних, маркетингових послуг.
6. Обмін кінофільмами, телепрограмами.

1. Зовнішньоторговельні операції: експорт та реекспорт; імпорт та реімпорт.

Під *зовнішньоторговельними операціями* розуміють комерційну діяльність, пов'язану з купівлею-продажем товарів. У міжнародній практиці під зовнішньоторговельними розуміється лише ті операції, які здійснюються на комерційній основі, тобто на основі укладання і здійснення міжнародних торговельних угод – контрактів купівлі-продажу. Експортно-імпорتنі операції вважаються здійсненими, коли товар пропущено через кордон країни-контрагента після виконання визначених митних формальностей.

При цьому під *експортними операціями* розуміють діяльність, спрямовану на продаж та вивіз товарів за кордон і передачу їх у власність контрагента.

Під *реекспортом* розуміють вивіз за кордон попередньо завезеного товару, який не підлягав переробці в країні експортера. Предметом реекспорту найчастіше виступають: товари, що реалізуються на міжнародних аукціонах та товарних біржах; операції, що здійснюються без завезення товару до власної країни (а саме операції торговельних фірм для отримання прибутку від різниці цін на однаковий товар на різних ринках), а також операції вивезення товарів з територій «вільних зон» та «приписних складів».

Вільною зоною зветься територія порту, яка знаходиться поза митною територією даної країни, а товари, завезені на територію цих зон, не обкладається митом.

Приписні склади – це усі площі та приміщення, приписані до певної митниці, де товар знаходиться під митним контролем.

Під *імпортними операціями* розуміють діяльність, пов'язану з закупівлею іноземних товарів та їх ввезенням для наступної реалізації на ринку. Крім імпорту товарів та послуг, широко використовується імпорт капіталу у вигляді іноземних кредитів та інвестицій.

Реімпортом зветься ввезення з-за кордону раніше вивезених вітчизняних товарів, які не підлягали там переробці. До реімпорту належать товари, які не було продано на аукціонах, повернено з консигнаційних складів, забраковано іноземним покупцем внаслідок їх низької якості. Повернення товару, що було поставлено на ярмарки, виставки на умовах тимчасового ввезення та оренди, не вважається реімпортом, оскільки вивезення цих товарів не супроводжувалося продажем.

2. Зустрічна торгівля виступає як важливий засіб підвищення конкурентоздатності експортних товарів. Для зустрічної торгівлі характерно те, що фірма-імпортер бере на себе зобов'язання закупити у фірми-експортера визначений товар, а остання, у свою чергу, зобов'язується або придбати в країні-імпортера, або допомогти їй збути в третю країну визначені товари, устаткування, технології і навіть цілі підприємства. Звичайно фірма-експортер зобов'язується закупити в імпортера товари на частину суми свого експорту.

В сучасних умовах особливої уваги потребує зустрічна торгівля, основні різновиди якої представлені в табл. 1.1.

Розглянемо види «зустрічної торгівлі», що найбільш часто зустрічаються.

Товарообмінні (бартерні) угоди – це угоди, за якими одна сторона зобов'язується поставити іншій стороні визначений товар в обмін на інший товар на рівну суму, тобто передбачають обмін еквівалентними за вартістю товарами, роботами, послугами, результатами інтелектуальної діяльності без доплати у валюті. Бартерна операція припускає, що одночасно кожний з учасників виступає як у ролі експортера, так і в ролі імпортера. Термін угод звичайно до одного року.

Таблиця 1.1 – Різновиди міжнародної зустрічної торгівлі

1. Товарообмінні операції та компенсаційні угоди на безвалютній основі	1.1. Угоди з єдиною поставкою	1.1.1. Бартерні угоди
		1.1.2. Пряма компенсація
	1.2. Угоди з тривалими термінами виконання. Глобальні угоди	1.2.1. Базові угоди
		1.2.2. Угоди про товарообмін на основі листа зобов'язання
1.2.3. Протоколи		
2. Компенсаційні угоди на комерційній основі	2.1. Короткочасні компенсаційні угоди	2.1.1. Часткова компенсація
		2.1.2. Повна компенсація
		2.1.3. Трьохстороння компенсація
		2.1.4. Короткочасні зв'язані угоди
	2.2. Зустрічні закупки	2.2.1. Паралельні угоди
		2.2.2. Джентельменські угоди
		2.2.3. Угоди з доданням фінансових зобов'язань
2.3. Довгострокові авансові закупки		
3. Компенсаційні угоди на основі домовленостей про виробниче співробітництво	3.1. Крупно масштабні довгострокові компенсаційні угоди із зворотною закупкою товарів	3.1.1. Угоди з зобов'язаннями про компенсації вартості обладнання, яке поставляється
		3.1.2. Угоди з зобов'язаннями по компенсаційним закупкам рівними чи нижчими за вартістю обладнання, яке поставляється
	3.2. «Угоди про розподіл продукції»	
3.3. Угоди «розвиток-імпорт»		

Компенсаційні угоди – одна з форм зустрічної торгівлі, коли вартість устаткування, що поставляється, компенсується зустрічним постачанням готової продукції, виробленої на цьому устаткуванні після його встановлення і монтажу. Компенсаційний договір, що лежить в основі компенсаційної угоди, може передбачати часткове

грошове покриття придбання товарів, що і відрізняє її від бартерної угоди.

При *зустрічній закупівлі* товарів укладається угода, в якій на прохання імпортера експортер купує товари національних виробників з метою полегшити імпортеру її фінансування. При цьому, вартість зустрічних закупівель складає 25-50% експортного контракту. Асортимент зустрічної закупівлі заздалегідь не обумовлюється, це можуть бути товари всіх галузей виробництва в будь-якому ступені обробки. Звичайно термін подібної угоди до одного року.

Під час проведення *«офсетної» (збалансованої) операції* уряд країни покупця просить експортера надати допомогу в реалізації товарів національних фірм, або надати підтримку у виробництві визначеної продукції. Сторонами в угоді виступає західна фірма-експортер і уряд країни-імпортера (звичайно це країна, що розвивається). Такі угоди укладають при продажу авіатехніки, транспортних засобів, військової техніки і покривають 20-50% вартості експортної продукції.

Операції з давальницькою сировиною використовують у тих випадках, коли одна країна має можливість добувати сировину в обсягах, що перевищують наявні потужності для її переробки, а інші країни мають резерви таких потужностей. Умовами зазначених угод передбачається постачання за кордон сировини в розмірах, що забезпечують одержання продукту переробки в запланованих обсягах, а також покривають витрати на переробку і транспортування сировини.

Давальницька сировина – це сировина контрагента-партнера, що ввозиться до іншої країни з метою переробки на готову продукцію з наступним вивозом цієї готової продукції до країни-власника сировини.

Кліринг у широкому розумінні – це процес розрахунків між сторонами, побудований на взаємозаліку зустрічних вимог і зобов'язань. У світовій практиці розрізняються міжбанківський кліринг, кліринг валютний і кліринг товарний. Міжбанківський кліринг являє собою систему безготівкових розрахунків між банками, що здійснюється через єдині розрахункові центри.

Кліринг валютний застосовується при міждержавних розрахунках на основі угод урядів цих держав, а відносини сторін базується на взаємному зарахуванні зустрічних вимог і зобов'язань, що впливають з вартісної рівності товарних постачань і наданих послуг. Під товарним клірингом розуміють систему розрахунків між учасниками біржового ринку, що включає як організацію зарахування

їхніх зустрічних вимог і зобов'язань у тій або іншій формі, так і організацією безпосередньо самих розрахунків між ними. У даній системі присутня третя сторона по кожній заключній угоді, а саме Клірингова (розрахункова) палата, що забезпечує її життєдіяльність.

В залежності від об'єкта угоди зовнішньоторговельні операції можна поділити на угоди купівлі-продажу товарів, послуг, результатів творчої діяльності. Головне місце серед зовнішньоторговельних операцій належить угодам купівлі-продажу товарів у матеріально-речовинній формі. Вони можуть бути класифіковані за різними товарними групами: торгівля сировиною, продовольчими товарами, торгівля машинами й устаткуванням, торгівля готовою продукцією споживчого призначення.

Специфіка торгівлі сировиною складається, зокрема, у великих обсягах угод, значної частини у відпускній ціні витрат на транспортування, обробку і збереження.

Важливою *особливістю* експортно-імпортних операцій із сировиною є зацікавленість імпортера в рівних поставаннях йому сировини для забезпечення безперервного виробничого процесу. Особливістю торгівлі сировиною є наявність великої кількості виробників і незначна відмінність у властивостях однорідної продукції, наявність організованих світових ринків збуту поруч зі звичайними і довгостроковими комерційними контрактами такої форми, як біржові й аукціонні угоди, товарообмінні операції і т.д.

Торгівля продовольчими товарами також має свої особливості.

1. Роздробленість виробництва, велика диференціація якості окремих партій товару, сезонність виробництва, обмежені терміни збереження визначають традиційно велику роль на ринках продовольчих товарів торговельних фірм-посередників, що приймають на себе витрати по збереженню товару, доведенню його якості до рівня вимог споживача, організацію транспортування, фінансування і безпосередню реалізацію.

2. Другою *особливістю* зовнішньої торгівлі продовольчими товарами є специфіка формування цін на них, що в основному залежить від ціноутворення на товарних і ф'ючерсних біржах, як основних центрах торгівлі.

3. Великий вплив на зовнішню торгівлю продовольчими товарами робить рівень державного втручання, що використовує різні форми: тарифні і нетарифні обмеження імпорту, субсидії, кредитування й інші міри заохочення експорту, створення державних і спільних компаній, укладання міжурядових угод, встановлення монополії на зовнішню торгівлю продовольчими товарами і т.д.

Товари широкого споживання являють собою готові вироби споживчого призначення. Зовнішньоекономічний обмін готовими виробами має свої особливості, пов'язані з величезною номенклатурою виробленої продукції і розмаїтістю послуг, що надаються в процесі виробництва, обміну і споживання готової продукції. Товари широкого споживання можна класифікувати за різними ознаками:

- за призначенням: одяг, взуття, меблі, побутова техніка і т.д.;
- за характером попиту: товари повсякденного масового попиту (продукти харчування, мило, сірники) і товари вибіркового попиту (відеотехніка, телевізори, фотоапарати);
- за термінами використання: товари короткострокового (парфуми, миючі засоби) і довгострокового використання (автомобілі, холодильники).

Основним способом реалізації товарів широкого споживання є роздрібна торгівля.

Особливістю торгівлі машинами й устаткуванням є те, що відносини між продавцем і покупцем не закінчуються разом з постачанням продукції, як це має місце після постачання сировини, продовольчих товарів і товарів широкого споживання. При постачанні оснащення ці відносини, по суті, тільки починаються. Після постачання складного технологічного оснащення експортер, як правило, бере на себе зобов'язання (якщо це обумовлено в контракті) виконати наступні операції: здійснити монтаж устаткування; навчити місцевий персонал; забезпечити безперервну роботу устаткування в гарантійний період, що триває не менше року після пуску в експлуатацію; забезпечити регулярне постачання запасних частин, а якщо це передбачено умовами окремої угоди, то здійснити технічне обслуговування в післягарантійний період.

Машини й устаткування – найбільш динамічна стаття міжнародної торгівлі. На них припадає близько 1/3 сучасної міжнародної торгівлі, а в експорті розвинутих країн частина машин і устаткування досягає 80%. У канали міжнародної торгівлі надходять нові, раніш невідомі ринку машино-технічні, електротехнічні, електронні й інші вироби. Широке використання в самому машинобудуванні мікропроцесорної техніки дозволило поповнити ринок машин роботами, гнучкими виробничими системами і т.д.

У міжнародній практиці як форму торгівлі машинами і обладнанням часто використовують ***орендні операції***.

Оренда – це надання однією стороною (орендодавцем) іншій стороні – орендареві майна у виключне користування на встановлений строк за визначену платню на основі спеціального договору оренди.

На відзнаку від договору купівлі-продажу, оренда зберігає за орендодавцем право власності на передане в найм майно та надає орендареві лише право на його використання. Орендні операції можна поділити на такі види:

1) *рентинг* – короткострокова (від декількох годин до 1 року) оренда машин, устаткування, транспортних засобів без права наступного придбання майна орендарем.

2) *хайринг* – середньострокова (від 1 до 3-5 років) оренда машин, устаткування без надання прав власності на товар орендареві.

3) *лізинг* – довгострокова (на термін від 3-5 до 20-25 років) оренда на право користування машинами, устаткуванням, іншим майном. Розрізняють виробничий (оперативний) і фінансовий лізинг.

Виробничий лізинг – це угода, термін дії якої менше, ніж амортизаційний період об'єкта. Після завершення терміну його дії орендар може повернути майно його власникові або укласти нову угоду.

Фінансовий лізинг – це угода, що передбачає в термін своєї дії сплату повної суми амортизації оснащення і прибутку орендодавця. Після завершення терміну дії договору орендар може повернути об'єкт оренди, скласти новий договір оренди, викупити об'єкт по залишковій вартості (для цього термін лізингової угоди не повинний перевищувати терміну фізичного зносу устаткування). У фінансовому лізингу беруть участь 3 суб'єкти: виробник (постачальник), орендодавець (покупець), орендар (користувач). Між виробником і орендодавцем укладається договір постачання, а між орендодавцем і орендарем – договір оренди.

Перевагами лізингу для орендаря являються наступні: не існує потреби вкладати власні капітали на придбання потрібного майна; відсотки по сплаті за лізингових платежів менші, ніж відсотки по сплаті відсотків за користування банківським кредитом (приблизно на 1%); лізинг передбачає кредит терміном до 20 – 25 років. Для орендодавця сплата відсотків за лізингом уникає оподаткування і, таким чином, являє собою чистий прибуток.

3. Обмін науково-технічною інформацією – результатами науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), спільного проведення країнами, підприємствами чи організаціями НДДКР з подальшим сумісним чи роздільним використанням їх результатів; спільного розроблення і використання науково-технічних нормативів, вимог і стандартів.

Основними формами реалізації науково-технічних досягнень є міжнародна передача технології та міжнародне технічне сприяння.

Міжнародна передача технології — це сукупність економічних відносин, які складаються між підприємствами різних країн у галузі використання зарубіжних науково-технічних досягнень.

Міжнародну передачу технології можна розглядати у широкому і вузькому розумінні. У вузькому розумінні — це передача власне технології або технології «в чистому вигляді», а в широкому — передача матеріалізованої технології.

Технологія передається двома каналами: внутріфірмовим; міжфірмовим. *Внутріфірмовий канал* — це реалізація власних науково-технічних досягнень або зарубіжних досягнень в зарубіжних філіях фірми. *Міжфірмовий* — це укладання ліцензійних, зовнішньоторгових, коопераційних угод про спільне підприємництво між незалежними компаніями в різних країнах.

Міжнародна передача технології може здійснюватись у таких формах:

а) *патентна угода* — міжнародна торгова операція, за якою власник патенту поступається правами на використання винаходу покупцеві;

б) *ліцензійна угода* — міжнародна торгова операція, за якою власник винаходу дає іншій стороні дозвіл на його використання в певних межах. Об'єктом *ліцензій* можуть бути різні розробки конструктивного, технологічного характеру, склад матеріалів, засоби лікування, методи розрахунків, дані організаційного, фінансового, управлінського характеру тощо;

в) *ноу-хау* — передача різних «секретів виробництва», повністю або частково конфіденційних знань, відомостей технічного, економічного, адміністративного характеру, використання яких забезпечує деякі переваги особі або фірмі, що їх отримали, в досягненні його кінцевої мети. За договором купівлі-продажу «ноу-хау» власник технології або винаходу відмовляється від будь-яких умов їх патентування, але не відмовляється від продажу самої технології (винаходу). Відсутність правового захисту визначає специфіку договорів з «ноу-хау», де є пункт про конфіденційність інформації, що передається, а також про відшкодування збитків у випадку його порушення;

г) *франчайзинг* — це надання великою «батьківською» фірмою права дрібній фірмі вести протягом певного періоду свою справу під її опікою та, використовуючи її обладнання, реалізовувати через неї свою продукцію.

Крім цього, технологія передається між країнами в межах угод про промислове співробітництво, про науково-технічну та виробничу кооперацію, про інвестиційне співробітництво тощо.

Міжнародне технічне сприяння – полягає у наданні країнам сприяння в сферах технології процесів, продуктів чи управління. Таке сприяння можливе як у технічній, так і в економічній чи інших сферах. У економічній сфері воно надається найчастіше в розробленні програм економічного розвитку, статистики, грошової та бюджетної політики, техніко-економічного обґрунтування окремих проектів тощо. Серед організаційних видів технічного сприяння можна виділити технологічні гранти та спів фінансування технічного сприяння.

4. Обмін науково-технічними послугами – інжиніринг – інженерно-технічні та консультативні послуги щодо створення об'єктів промисловості, виробничої та соціальної інфраструктури, які містять комплекс робіт, що включає передпроектні техніко-економічні дослідження та обґрунтування, лабораторні або експериментальні дороблення технології чи прототипу, розроблення детальних структур проекту від ескізного варіанта до видання специфікації на обладнання, технологічне супроводження в процесі освоєння технології чи обладнання, консультування в процесі реалізації проекту тощо.

Об'єктами інжинірингу можуть бути цілі проекти або окремі заходи, спрямовані на підвищення ефективності виробництва. Повний комплекс послуг і поставок, необхідних для спорудження нового об'єкта, називається комплексним інжинірингом. Складовими його є: проектно-консультативний інжиніринг, технологічний інжиніринг, будівельний (загальний) інжиніринг, управлінський інжиніринг.

Повний комплекс послуг та поставок для спорудження нового об'єкта зветься *комплексним інжинірингом*, та передбачає такі види інжинірингу: проектно-консультативний; технологічний; інжиніринг з питань будівництва (загальний); з управління.

Проектно-консультаційний інжиніринг передбачає надання послуг у проведенні техніко-економічного обґрунтування проекту, проектуванні об'єкта, розробленні планів будівництва і контролю за проведенням робіт, підготовці торгів на інженерно-будівельні роботи.

Технологічний інжиніринг — це надання замовнику технології або технологій для будівництва та експлуатації об'єктів, розроблення проектів водопостачання, енергопостачання та транспорту.

Будівельний інжиніринг — це надання консультаційних послуг при підготовці і здійсненні проекту: здійснення від імені замовника нагляду за будівництвом; проведення переговорів з проектантами і підрядниками; консультування і навчання спеціалістів; виконання за

бажанням замовника функцій генерального підрядника; поставка обладнання і монтаж установок.

Управлінський інжиніринг — послуги з організації виробничої структури і системи управління підприємством.

Інжинірингові послуги надають інжинірингові фірми різних типів: проектні фірми в будівництві; інженерно-консультаційні фірми широкого профілю також у будівництві; фірми інформаційного інжинірингу; інжинірингові фірми з питань управління; маркетингові фірми. Надання інжинірингових послуг оформлюється контрактом на інженерно-консультаційні послуги. Провідними експортерами послуг типу «інжиніринг» є компанії розвинутих: США, Великобританії, Франції, Німеччини, Японії, Канади, Данії, Італії.

5. Надання транспортних, консалтингових, туристичних, інформаційних, маркетингових послуг.

Міжнародні транспортні послуги — це послуги всіх видів транспорту, які забезпечують переміщення товарів (вантажів) та людей (пасажирів) між двома чи більше країнами, та які надаються резидентами однієї країни резидентам іншої країни.

Залежно від виду транспорту, що використовується для перевезень, розрізняють морські, річкові, повітряні, трубопровідні, космічні, залізничні та автомобільні сполучення. Міжнародні сполучення бувають прямі і комбіновані. Прямі міжнародні сполучення обслуговує один вид транспорту, а комбіновані — послідовно два або декілька видів транспорту.

Найбільш універсальним і ефективним засобом транспортування великих обсягів товарів (вантажів) є морський транспорт. Його частка становить близько 80% від загального обсягу міжнародних перевезень. У міжнародних пасажирських перевезеннях лідирує повітряний транспорт, який забезпечує перевагу у швидкості перевезень. Все більше застосування у міжнародних перевезеннях знаходить пан'європейська транспортна система з використанням мультимодальних перевезень — перевезень, коли переміщуються модулі (вантаж пакується в контейнери, в пакети на піддонах і трейлерах).

Консалтингові послуги — консультування виробників, продавців та покупців з питань економічної діяльності підприємства, фірм та організацій. Надаються консалтинговими фірмами, які здійснюють дослідження та прогнозування ринку, оцінюють експортно-імпортні операції, розробляють техніко-економічне обґрунтування на об'єкти міжнародного співробітництва та створення СП, проводять комплексне маркетингове дослідження та розроблення

маркетингових програм, розробляють експортні стратегії на конкретних ринках тощо.

Однією з найбільш динамічних форм у міжнародній торгівлі послугами є *міжнародний туризм*. Туризм як товар реалізується у формі послуг (матеріальних і нематеріальних). Туризм не є товаром першої необхідності, тому він стає потребою людини лише при певному рівні її доходів та певному рівні багатства суспільства.

За міжнародною статистикою, *туристом* є будь-яка людина, яка тимчасово відвідує іншу країну з будь-якою метою, крім професійної діяльності, що оплачується в цій країні. У міжнародній економіці туристами вважають осіб, які провели за кордоном понад 24 години. В іншому випадку їх вважають екскурсантами.

За даними Міжнародної туристичної організації частка туризму в світовому ВВП становить близько 9 % та близько 30 % в світовому експорті послуг та 6 % від обсягів світової торгівлі. В галузі туризму працює більш ніж 235 млн. осіб або кожний 12 працівник.

Міжнародний інформаційний обмін — це передача і отримання інформаційних продуктів та надання інформаційних послуг одній країні через державний кордон іншої країни. Об'єктами міжнародного інформаційного обміну є: документована інформація; інформаційні продукти та інформаційні ресурси; інформаційні послуги, засоби інформаційного обміну.

Міжнародні маркетингові послуги у ЗЕД пов'язані з закономірностями розвитку світового ринку, кон'юнктурними ціновими показниками, проблемами ціноутворення на світовому ринку і інформаційним забезпечення міжнародних маркетингових досліджень; аналізують всілякі варіанти організаційних структур, товарної політики, організації товаро-розподільчої мережі з урахуванням безліч факторів, що визначають умови реалізації продукції на світовому ринку.

6. Обмін кінофільмами, телепрограмами.

До **допоміжних видів**, що забезпечують міжнародний товарообіг, належать:

- міжнародне перевезення вантажів;
- транспортно-експедиторські послуги;
- послуги зі страхування вантажів під час перевезення;
- валютно-розрахункові послуги.

1.2. Класифікація контрагентів як суб'єктів міжнародних комерційних угод

Контрагентами у міжнародній торгівлі називають сторони, які знаходяться в договірних відносинах з купівлі-продажу товарів або надання послуг. Контрагентів, які виступають на світовому ринку, залежно від мети та характеру діяльності, можна поділити на 4 категорії: спілки підприємців, державні органи та організації (міністерства, відомства, комітети), міжнародні економічні організації системи ООН, фірми.

Спілки підприємців діють не з метою отримання прибутку, а для захисту інтересів підприємців, які входять до їх групи, у державних органах та сприяння приватним підприємцям у поширенні експорту. Спілки підприємців утворюють у вигляді асоціацій, федерацій та ради.

Державні органи та організації, що мають право виходу на зовнішні ринки, не переслідують комерційної мети. У комерційних операціях на світовому ринку беруть участь лише ті міністерства та відомства, які мають на це спеціальний дозвіл уряду (міністерство економіки, міністерство фінансів та ін.).

У системі регулювання економічної співпраці ООН виокремлюють 8 основних організаційних утворень і програм. Основна їх функція – розробка правових документів, конвенцій (додаток А). В цілому міжнародні організації системи ООН – включають 36 організацій, що носять неприбутковий характер. (додаток А1.).

Більша частина міжнародних комерційних операцій здійснюється *фірмами*. Кожна фірма реєструє своє певне фірмове найменування, яке містить у собі ім'я та прізвище одного або декількох власників фірми, відбиває характер діяльності фірми, або містить у собі те й інше. Найменування фірми вказується на бланках листів, рахунках, печатці, товарному знаку, у рекламі.

Фірми, що виступають на світовому ринку, різняться за такими ознаками:

1. Види господарської діяльності та характер здійснюваних операцій.
2. Правовий статус.
3. Характер власності.
4. Відносини між капіталом та контролем.
5. Сфера міжнародної діяльності (табл. 1.2.).

Таблиця 1.2. – Класифікація фірм, що працюють на світовому ринку

За видами господарської діяльності та характер здійснюваних операцій				
Промислові фірми	Торговельні фірми (торговельні будинки)	Транспортні фірми	Страхові фірми	Транспортно-експедиторські компанії
За правовим станом фірми				
Одноособові (підприємства чи підприємці)		Об'єднання підприємців (колективні)		
		Договірні товариства (об'єднання осіб)		
		Повні	Командитні	Негласні
		Статутні товариства (об'єднання капіталів)		
		Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ)	Товариство на довірі – товариство з додатковою відповідальністю (ТДВ)	Акціонерне товариство (АТ)
За характером власності				
Приватні	Державні	Колективні	Кооперативні	Змішані
Залежно від належності капіталу та контролю				
Національні фірми		Іноземні	Змішані	
Залежно від міжнародної сфери діяльності				
Закордонні представництва		Зарубіжні філії	Дочірні підприємства	



Питання для самоконтролю

1. Поняття зовнішньоекономічної діяльності.
2. Що відноситься до основних видів ЗЕД ?
3. Дати характеристику товарообмінним операціям.
4. Які операції належать до реекспорту?
5. Що розуміють під «прямим» транзитом?
6. У чому полягає різниця між бартерними та компенсаційними операціями?
7. Яким чином класифікують суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності?
8. Дайте характеристику функцій лізингу.
9. Що таке фінансовий лізинг?

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ

Тема 1. Організація зовнішньоекономічної діяльності



Методичні рекомендації для вирішення практичних завдань

Для розрахунку лізингових платежів введемо деякі позначення:

P – первісна вартість предмету лізингу (якщо договором передбачено авансовий платіж, то до уваги береться вартість за мінусом суми авансового платежу);

n – строк лізингу в місяцях, кварталах, роках (загальна кількість лізингових платежів);

i – відсоткова ставка за період (в розрахунках річну відсоткову ставку ділять на кількість періодів лізингу в році. Так, для щомісячних лізингових платежів річну відсоткову ставку необхідно розділити на 12);

S – залишкова (викупна) вартість предмету лізингу. При цьому слід зазначити, що незалежно від методу розрахунку, чим вищою буде викупна вартість предмету лізингу – тим більший розмір процентів сплатить лізингоотримувач і отримає лізингова компанія.

A – Лізинговий платіж.

dt – сума, що відноситься в погашення вартості майна в періоді $t = 1, \dots, n$.

Dt-1 – залишок заборгованості за предмет лізингу на кінець періоду $t-1$.

A1 – розмір першого лізингового платежу;

t – період лізингу = 1, ..., n;

k – темп приросту. Якщо $k > 0$ – відбувається прискорене погашення вартості майна, якщо $k < 0$ – навпаки відбувається зменшення розміру платежів з плином часу.

d – сума відшкодування вартості предмета лізингу.

1. Розрахунок регулярних постійних платежів (ануїтетів):

$$A = (P - S \frac{1}{(1+i)^n}) \times (\frac{i}{1 - (1+i)^{-n}})$$

Загальна сума лізингових платежів обраховується як добуток отриманого лізингового платежу та кількості лізингових платежів.

Розрахунок суми, що йде в погашення вартості майна:

$$d_t = A - D_{t-1} \cdot i$$

2. Розрахунок регулярних платежів з постійним темпом зміни:

$$A_t = (P - S \frac{1}{(1+i)^n}) \times \frac{i - k}{1 - \left(\frac{1+k}{1+i}\right)^n}$$

Розрахунок розмірів лізингових платежів

$$A_t = A_1(1+k)^{t-1}$$

3. Розрахунок регулярних платежів з амортизацією боргу рівними частинами:

$$A_t = \bar{D}_{t-1} \cdot i + d$$

Розрахунок суми періодичного відшкодування вартості предмета лізингу:

$$d = \frac{P - S}{n} = \text{const}$$

4. Розрахунок нерегулярних платежів

$$D_t = A - \bar{D}_{t-1} \cdot i$$

Останнім лізинговим платежем досягається рівність сум виплат і заборгованості за предмет лізингу. Для визначення останнього лізингового платежу необхідно продисконтувати (привести до теперішньої вартості) потік лізингових платежів за виключенням останнього платежу, оскільки він на цей час ще невідомий.

Розрахунок суми дисконтованих лізингових платежів:

$$\sum_{t=1}^{n-1} A_t \frac{1}{(1+i)^t}$$

Розрахунок розміру останнього лізингового платежу:

$$A_n = (P - S \frac{1}{(1+i)^n} - \sum_{t=1}^{n-1} A_t \frac{1}{(1+i)^t}) \times (1+i)^n$$



Обов'язкові та додаткові завдання

Задача 1.

Вартість предмета лізингу 1000 грн., ставка 15% річних або 1.25% на місяць, строк лізингу прийемо за 5 місяців, залишкова (викупна) вартість становить 200 грн.

Завдання:

1. Розрахуйте суму анітета та складіть графік сплати лізингових платежів.
2. Розрахуйте суму регулярних платежів з постійним темпом зміни та складіть графік сплати лізингових платежів.
3. Розрахуйте суму регулярних платежів з амортизацією боргу рівними частинами та складіть графік сплати лізингових платежів.
4. Розрахуйте суму нерегулярних платежів та складіть графік сплати лізингових платежів.

Задача 2.

Складіть лізинговий договір за умовними даними (додаток Б)



Тестові завдання

1. В Україні здійснюються наступні види зовнішньоекономічної діяльності:

- а) тільки ті види, на які суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності отримана ліцензія;
- б) всі види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і у винятковій формі законами України;
- в) всі види зовнішньоекономічної діяльності;
- г) виключно імпорт та експорт товарів.

2. Зовнішньоекономічну діяльність мають право здійснювати:

- а) виключно юридичні особи;
- б) фізичні особи-підприємці та юридичні особи, установчі документи яких передбачають здійснення зовнішньоекономічної діяльності;
- в) виключно фізичні особи;
- г) всі фізичні та юридичні особи.

3. Ліцензування експорту товарів запроваджується в Україні:

- а) при необхідності забезпечення захисту життя, здоров'я людини, тварин або рослин, навколишнього природного середовища, громадської моралі, національного багатства художнього, історичного чи археологічного значення або захисту прав інтелектуальної власності, а також відповідно до вимог державної безпеки;
- б) для усіх груп товарів;
- в) на виконання вимог країн-імпортерів;
- г) для підприємств певної категорії.

4. Система безпосередньої передачі або продажу ліцензії на технологія або товарний знак це:

- а) франчайзер;
- б) франчайзинг;
- в) інжиніринг;
- г) реінжиніринг.

5. Комплекс технічних знань і комерційних тасмниць:

- а) франчайзер;
- б) ноу-хау;
- в) інжиніринг;
- г) реінжиніринг.

6. Які переваги має орендатор за умови використання оперативного лізингу?

- а) Страхує себе від швидкого морального старіння об'єкту оренди;
- б) Має можливість зменшувати суму оподаткування;
- в) Відсоток лізингових платежів нижчий за ставки банківських кредитів.

7. Назвіть операції, за яких лізингова фірма придбає за повну вартість нерухоме або рухоме майно у конкретного постачальника з метою його надання в оренду фірмі-орендодавцю?

- а) фінансова оренда;
- б) оперативний лізинг;
- в) поточна оренда.

8. Чи нараховується імпортне мито на товари, вироблені з давальницької сировини українського замовника?

- а) Ні, не нараховується, якщо вони ввезені не пізніше 90 календарних днів з моменту оформлення вантажної митної декларації.
- б) Нараховується;
- в) Не нараховується, якщо вони ввезені не пізніше 30 календарних днів з моменту оформлення митної декларації.

9. Ввезення вітчизняного товару, який був раніше вивезений і не підлягав промисловій обробці в країні експорту - це:

- а) реекспорт;
- б) тимчасовий ввезення;
- в) реімпорт.

10. Які види операцій відносять до зустрічної торгівлі:

- а) реімпорт, реекспорт;
- б) операції з давальницькою сировиною;
- в) бартер, компенсаційні угоди;
- г) зустрічні закупки, кліринг.

11. Класифікація контрагентів як суб'єктів комерційних угод:

- а) фірми, спілки підприємців;
- б) державні органи і організації;
- в) організації системи ООН;
- г) контрагенти.

12. Ввезення вітчизняного товару, який був раніше вивезений і не підлягав промисловій обробці в країні експорту - це:

- а) реекспорт;
- б) тимчасовий ввезення;
- в) реімпорт.

13. При здійсненні бартерних операцій чи використовуються грошові одиниці?

- а) так;
- б) ні;
- в) частково.

14. До допоміжних видів ЗЕД, що забезпечують міжнародний товарообіг належать:

- а) міжнародний туризм;
- б) інформаційні та маркетингові послуги;
- в) міжнародне перевезення вантажів;
- г) транспортно-експедиторські послуги;
- д) послуги зі страхування вантажів під час перевезення

15. Який вид оренди відноситься до короткострокової?

- а) хайринг;
- б) рейтинг;
- в) лізинг.



Завдання для самостійної та індивідуальної роботи

Підготуйте реферат на одну із заданих тем:

1. «Особливості міжнародної торгівлі сировиною»
2. «Особливості міжнародної торгівлі продовольчими товарами»
3. «Особливості міжнародної торгівлі продовольчими товарами»
4. «Особливості міжнародної торгівлі машинами й устаткуванням»
5. «Особливості міжнародної торгівлі машинами й устаткуванням, торгівля готовою»
6. «Інжиніринг, як основна форма обміну науково-технічними послугами на міжнародному ринку»
7. «Особливості міжнародного обміну науково-технічною інформацією»
8. «Особливості розвитку міжнародних транспортних послуг в сучасних умовах»
9. «Особливості розвитку міжнародних консалтингових послуг в сучасних умовах»
10. «Міжнародний туризм, як одна з найбільш динамічних форм міжнародної торгівлі послугами»

Тема 2.

Регулювання зовнішньоекономічної діяльності

- 2.1. Сутність, суб'єкти та органи державного регулювання ЗЕД в Україні.
- 2.2. Організація регулювання ЗЕД на рівні регіону.
- 2.3. Валютне регулювання в Україні як складова частина державного регулювання ЗЕД.
- 2.4. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

2.1. Сутність, суб'єкти та органи державного регулювання ЗЕД в Україні

Державне регулювання ЗЕД – це сукупність заходів та інструментів, використовуючи які держава впливає на ЗЕД відповідно до внутрішнього чи зовнішнього курсу, який вона проводить.

Державне регулювання ЗЕД може бути одностороннім, двостороннім і багатостороннім. При *односторонньому регулюванні* засоби обмеження застосовуються урядом певної країни в односторонньому порядку без погодження або консультацій з торговельними партнерами країни. *Двостороннє регулювання* полягає в тому, що торговельні партнери погоджують між собою механізм регулювання. *Багатостороннє регулювання* зовнішньоторговельної політики здійснюється на основі багатосторонніх угод (ГАТТ/СОТ, ЄС).

Загальні *цілі системи регулювання ЗЕД* відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» на макrorівні передбачають забезпечення зовнішньоекономічної активності з метою зростання національного добробуту і конкретизуються за напрямками:

- захист економічних інтересів України та суб'єктів ЗЕД;
- забезпеченість збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку;
- створення найбільш сприятливих умов для інтеграції економіки України до системи світового господарства (СГ);
- стимулювання прогресивних ринкових структурних змін в економіці;
- заохочення конкуренції та ліквідація монополізму у сфері ЗЕД.

Державне регулювання повинно забезпечити:

- захист економічних інтересів України і законних інтересів суб'єктів ЗЕД;
- створення рівних можливостей для суб'єктів ЗЕД з метою розвитку всіх видів підприємницької діяльності, незалежно від форм власності;
- розвиток конкуренції і ліквідацію монополії.

В економічній науці виділяють три основних *методи впливу* держави на економічну діяльність: *законодавчі, економічні та адміністративні*. Проте в демократичних країнах з ринковою економікою адміністративні методи регулювання економічної діяльності (дозволи, ліцензії, формальності, тощо) вже не вважають методами регулювання, оскільки їх застосування лише перешкоджає нормальному перебігу цього процесу. З цієї причини основними методами можна вважати законодавче та економічне регулювання.

Система нормативно-правових актів, що регулюють питання зовнішньоекономічної діяльності, включає:

- Цивільний кодекс України;
- спеціальні Закони України («Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про іноземні інвестиції», «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» та ін.), окремі статті законів, спрямовані на регламентування міжнародної економічної сфери;
- передбачені в законах України акти тарифного і нетарифного регулювання, що видаються державними органами України в межах їхньої компетенції;
- декрети Кабінету міністрів України, інші нормативні документами (насамперед інструкції і методичні розробки відомств);
- іноземні юридичні джерела (за випадків, коли той або інший вид діяльності підпадає під юрисдикцію іноземної країни, або тоді, коли в конкретному договорі, який укладено за участю української організації, мається посилавання на право іноземної країни, що використовується);
- міжнародні норми та угоди (за випадків, коли до них приєдналася чи їх завізувала Україна);
- рішення недержавних органів керування економікою, що приймаються відповідно до їхніх установчих документів і в межах законів України;
- угоди, що укладаються між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, і які не суперечать законам України.

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», **суб'єктами ЗЕД** в Україні можуть бути юридичні особи, які визначаються такими згідно із законами України та інших країн (підприємства, об'єднання, організації), фізичні особи (громадяни України, іноземні громадяни, особи без громадянства), які постійно проживають на території України і зареєстровані як суб'єкти підприємницької діяльності згідно із Законами України, а також держава в особі її органів центральної і місцевої влади.

В Україні існує відповідна *структура державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності*, яка складається з:

- системи методів державного регулювання зовнішньої торгівлі – містить тарифні та нетарифні інструменти регулювання;
- системи методів валютного регулювання, яка базується на регулюванні валютного курсу національної валюти та системі валютних обмежень;
- системи регулювання іноземних інвестицій.

Організаційна структура регулювання та управління ЗЕД, що створена сьогодні в Україні відповідає аналогічним структурам, які діють в інших країнах. До неї входять Верховна Рада України, Кабінет Міністрів, Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції, Митна служба України, Національний банк, Антимонопольний комітет та інші. Кожна з складових цієї структури виконує відповідні їй функції.

Вищим органом, що здійснює державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні, є *Верховна Рада*. У її компетенції знаходяться твердження основних напрямків зовнішньоекономічної політики України, встановлення спеціальних режимів зовнішньоекономічної діяльності, укладення міжнародних договорів і приведення внутрішнього законодавства країни у відповідність з положенням міжнародних договорів. Формування, твердження і зміна структури органів державного управління і регулювання зовнішньоекономічної діяльності знаходиться в компетенції *Президента України*.

Кабінет Міністрів України — керує процесом узгодження й прийняття національної зовнішньоекономічної стратегії, політики та законодавства, приймає нормативні акти щодо регулювання ЗЕД, укладає міжнародні угоди, координує діяльність різних органів виконавчої влади, що беруть участь у процесі управління ЗЕД.

Національний банк України — здійснює управління золотовалютними резервами країни, укладає банківські угоди з центральними банками інших країн, регулює валютний курс гривні. У

компетенцію Національного Банку України входять: збереження і використання золотовалютного резерву України й інших державних цінностей; представлення інтересів України у відносинах з центральними банками інших держав, міжнародними банками й іншими фінансово-кредитними установами; регулювання курсу національної валюти України.

Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України — розробляє та здійснює загальні заходи, спрямовані на розвиток зовнішньої торгівлі, розробляє проекти торгових договорів, угод і конвенцій, проводить переговори з іноземними державами і підписує за уповноваженням У структурі Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції регулюванням ЗЕД займаються 4 департаменти (рис. 2.1).

Митна служба України — контролює експортно-імпорتنі потоки на митному кордоні України, веде митну статистику, розробляє митні правила та процедури, стягує мито, митні збори та податки.

Серед недержавних організацій найбільший вплив на розвиток ЗЕД здійснюють *Торгово-промислові палати*, які є недержавними комерційними організаціями, що об'єднують українські підприємства й інші установи. Основними функціями Торгово-промислових палат (ТПП) щодо регулювання ЗЕД є: надання допомоги українським підприємцям в реалізації їх комерційних інтересів за кордоном; надання підприємцям інформаційних послуг з питань ЗЕД; надання технічної допомоги суб'єктам підприємницької діяльності в проведенні операцій на зовнішньому ринку; прийняття заходів щодо недопущення недобросовісної конкуренції; сприяння врегулюванню спорів, надання послуг для здійснення комерційної діяльності іноземним фірмам.

Одними з центральних органів виконавчої влади, які виконують контрольні функції при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності в Україні, є *Антимонопольний комітет* України, що здійснює контроль за дотриманням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності антимонопольного законодавства.

Активний вплив на регулювання ЗЕД здійснюють також Міжнародний комерційний арбітражний суд, Третейський суд, що створюються при Торгово-промисловій палаті. Міжнародний комерційний арбітражний суд розглядає і виносить рішення щодо спорів, що виникають при здійсненні експортно-імпорتنих операцій, а також економічних, науково-технічних відносин між фірмами, організаціями різних країн.

Органи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України можуть створювати свої територіальні підрозділи

(відділення), якщо це впливає з їхньої компетенції, що визначається законами України і положеннями про ці органи.



Рисунок 2.1 – Структура департаменту державної політики у сфері зовнішньої торгівлі України

2.2. Організація регулювання ЗЕД на рівні регіону

На регіональному рівні, так як і на державному, відбувається становлення системи управління взагалі і зовнішньоекономічної діяльності зокрема. До *органів місцевого управління ЗЕД в Україні відносяться:*

- місцеві Ради народних депутатів України та їх виконавчі й розпорядчі органи;
- територіальні підрозділи (відділення) органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України.

Компетенція місцевих Рад, їх виконавчих і розпорядчих органів визначається Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про місцеві Ради народних депутатів України і місцеве самоуправління» та ін. Нормативні акти місцевих Рад народних депутатів України і підлеглих їм виконавчих і розпорядчих органів відносно регулювання ЗЕД приймаються тільки в рамках, передбачених законами. Зазначені органи територіального регулювання зовнішньоекономічної діяльності створюються за узгодженням з відповідними місцевими Радами народних депутатів України й у межах загального ліміту бюджетних коштів, що виділяються на утримання відповідних органів державного регулювання України.

В даний час основним органом управління ЗЕД на місцевому рівні є *Управління зовнішніх відносин і зовнішньоекономічної діяльності* обласних та міських державних адміністрацій.

Основними завданнями даного Управління являються:

- формування і реалізація на обласному (міському) рівні єдиної державної політики в сфері міжнародних відносин і співробітництва, зовнішньоекономічних зв'язків й іноземної інвестиційної діяльності;
- сприяння розвитку міжнародного співробітництва в галузі економіки, захисту прав людини, боротьби з тероризмом, економічної безпеки, охорони здоров'я, науки, освіти, культури, туризму, фізкультури і спорту;
- участь в укладанні угод з іноземними партнерами при співпраці в межах компетенції, визначеної законом;
- сприяння активізації зовнішньоекономічної діяльності підприємств і організацій, розміщених на території області (міста), незалежно від форм власності;
- сприяння розвитку експортного потенціалу області (міста);

- сприяння створенню належних умов для організації прикордонної і прибережної торгівлі;
- сприяння діяльності місцевих органів і прикордонних служб для їх належного функціонування;
- внесення в установчому порядку у відповідні органи пропозицій по залученню іноземних інвестицій для розвитку економічного потенціалу області (міста).

Управління у відповідності до покладених на нього завдань виконує цілий ряд конкретних функцій, спрямованих на активізацію і підвищення ефективності ЗЕД в області (місті) і більш повне її використання для соціально-економічного розвитку регіону і країни в цілому.

У регулюванні ЗЕД і сприянні її розвитку в Харківській області приймають участь також Торгово-промислова палата, Митниця, Антимонопольний комітет, Агентство регіонального розвитку Харкова, Рада по вільних та економічних зонах і територіях пріоритетного розвитку та інші підрозділи (відділення) органів державного і недержавного регулювання ЗЕД України, їх діяльність спрямована на підвищення експортного потенціалу регіону, розвиток і розширення ЗЕД.

Харківська Торгово-промислова палата є недержавною організацією із самоврядуванням на добровільній основі, яка об'єднує суб'єктів підприємницької діяльності України, незалежно від форм власності, сприяє всебічному розвитку бізнесу в регіоні, налагодженню взаємовигідних економічних зв'язків між українськими та іноземними партнерами. Членом Торгово-промислової палати може бути будь-який суб'єкт підприємницької діяльності, який зобов'язується дотримуватися Статуту ТПП, а також проводити свою діяльність згідно із законодавством України та міжнародними правилами. Вступаючи до Харківської Торгово-промислової палати, підприємці одночасно стають членами Торгово-промислової палати України. *Харківська ТПП забезпечує:*

- пошук ділових партнерів (вітчизняних та іноземних);
- оформлення та передачу комерційних пропозицій;
- підготовку та оформлення установчих документів та контрактів;
- проведення маркетингових досліджень;
- реєстрацію та занесення підприємств та організацій до Реєстру надійних партнерів;
- надання (по запитам) інформації щодо надійності іноземних партнерів;

- оформлення сертифікатів на товари українського походження;
- експертизу якості та кількості товарів з експортно-імпортних поставок;
- переклад документів, інформаційних та рекламних матеріалів на українську та російську мови, а також на іноземні мови з української та російської;
- оформлення вантажних митних декларацій;
- розробку художньо-графічних оригіналів для друку (каталоги, проспекти, етикетки, упаковки та ін.), фірмового стилю підприємств та організацій;
- розробку та затвердження оригіналів товарних знаків, логотипів, їх реєстрацію у Держпатенті України;
- розробку штрих-кодів продукції.

2.3. Валютне регулювання в Україні, як складова частина державного регулювання ЗЕД

Валютне регулювання стосується всіх видів зовнішньоекономічної діяльності, оскільки забезпечує можливість здійснення зовнішньоекономічних операцій завдяки застосуванню відповідного інструментарію. Валютне регулювання є однією з найважливіших складових валютної політики, яка охоплює ще й валютний контроль.

Валютне регулювання — це система заходів і засобів (інструментів), що використовуються з метою забезпечення стійкості національної грошової одиниці, підтримки рівноваги платіжного балансу, концентрації валютних цінностей у країні для вирішення її поточних і стратегічних завдань.

Система валютного регулювання включає ринкове, державне і міждержавне регулювання.

Ринкове валютне регулювання здійснюється в рамках валютного ринку при формуванні попиту і пропозиції валют, встановленні їх курсових співвідношень.

Державне валютне регулювання — це така діяльність держави, яка спрямована на регламентацію міжнародних розрахунків і порядок здійснення угод з валютними цінностями. *Пряме* державне валютне регулювання здійснюється за допомогою законодавства і нормативних актів виконавчої влади і регламентує міжнародні розрахунки та порядок здійснення валютних операцій міжнародних розрахунків. *Непряме* державне валютне регулювання здійснюється за допомогою

економічних інструментів, спрямованих на регулювання валютного курсу та валютних операцій.

Міждержавне регулювання включає регламентацію діяльності міжнародних організацій (МВФ), укладання угод щодо координації валютної політики, встановлення участі і внесків до МВФ.

Першим документом, що встановлював порядок валютного регулювання, був Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (1991 р.), у 1993 р. порядок валютного регулювання був конкретизований у Декреті Кабміну України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю», в якому встановлювався режим здійснення валютних операцій на території України, визначались загальні принципи валютного регулювання, функції відповідних установ у цій сфері, відповідальність за порушення валютного законодавства.

Законодавство валютного регулювання – це сукупність правових норм, що визначають: загальні принципи здійснення операцій у внутрішній економіці та міждержавних розрахунках; державні органи, функцією яких є валютне регулювання та управління валютними ресурсами; права та обов'язки фізичних і юридичних осіб щодо володіння, користування та розпорядження валютними цінностями; порядок здійснення валютного контролю та відповідальність за порушення валютного законодавства.

Система валютного регулювання розробляється на національному і міжнародному рівнях.

Національна система валютного регулювання функціонує на підґрунті національного законодавства, але при цьому враховуються також міжнародні правові норми з тим, щоб забезпечити можливість паритету економічних інтересів учасників зовнішньоекономічної діяльності. Національна система валютного регулювання в Україні містить такі елементи:

- механізм встановлення валютного курсу;
- механізм конвертації валют;
- режим обміну національної валюти на іноземні;
- валютні інтервенції;
- режими валютних обмежень;
- міжнародні розрахунки;
- систему органів валютного регулювання.

На національному рівні функції валютного регулювання здійснює Національний банк та Кабінет Міністрів.

Національна система валютного регулювання базується на національній валюті — грошовій одиниці країни (national currency), що

розглядається як затверджений законодавче платіжний засіб на території країни, яка її випускає (приміром, гривня в Україні, рубль — в Росії, долар — в США, євро — у країнах-членах ЄС).

На міжнародному рівні координацію валютної політики здійснює Міжнародний валютний фонд (МВФ), який має угоди з країнами-учасницями, створює валютні фонди і надає допомогу країнам у випадку загострення фінансових криз, трансформації економік тощо.

Суб'єктами валютного регулювання є резиденти і нерезиденти, що функціонують у сфері валютних відносин.

Резиденти — фізичні особи (громадяни України, іноземні громадяни, особи без громадянства), які мають постійне місце проживання на території України, у тому числі ті, хто тимчасово (не більше року) перебуває за кордоном; юридичні особи на території України, які здійснюють свою діяльність на підставі законів України (підприємства, банки, урядові установи), а також екстериторіальні заклади (посольства, консульства, представництва тощо).

Нерезиденти — фізичні особи (іноземні громадяни, громадяни України, особи без громадянства), які мають постійне місце проживання за межами України, в тому числі ті, які тимчасово (не більше року) перебувають на території України; юридичні особи з місцезнаходженням за межами України, які створені й діють відповідно до законодавства іншої держави, у тому числі юридичні особи та інші суб'єкти підприємницької діяльності за участю юридичних осіб та інших суб'єктів підприємницької діяльності України (зарубіжні фірми, банки, уряди зарубіжних країн).

Об'єктами валютного регулювання є валютні операції і валютний курс національної грошової одиниці. У вузькому розумінні валютні операції розглядаються як вид банківської діяльності з купівлі-продажу іноземної валюти.

Валютне регулювання є основним змістом **валютної політики держави**, яка виявляється в таких *основних формах*: дисконтна; девізна й її різновид — валютна інтервенція; валютні обмеження; диверсифікація валютних резервів; регулювання ступеня оборотності валюти; режим валютного курсу, девальвація, ревальвація.

Таблиця 2.1. - Основні форми валютної політики держави і їх різновиди

<i>Основні форми і їх різновиди</i>	
<i>Дисконтна політика</i>	одна з форм грошово-кредитної політики національних банків, що спрямована на регулювання економіки країни шляхом підвищення чи зниження процентних (дисконтних) ставок з метою впливу на попит та пропозицію позичкового капіталу, темп інфляції, а також на стан платіжного балансу і валютний курс.
<i>Девізна політика:</i>	метод впливу на курс національної валюти шляхом купівлі-продажу державними органами валютного регулювання іноземної валюти. З метою підвищення курсу національної валюти Центральний банк продає, а для зниження — скуповує іноземну валюту.
1) Валютна інтервенція	втручання Центрального банку в операції на валютному ринку для того, щоб впливати на курс національної валюти. Валютна інтервенція здійснюється за рахунок офіційних золотовалютних резервів або за рахунок міжбанківських кредитів.
2) Диверсифікація валютних резервів	політика держав, банків, монополій, яка спрямована на регулювання структури валютних резервів шляхом включення до їх складу різних валют з метою забезпечення міжнародних розрахунків, проведення валютної інтервенції і зменшення валютних втрат. Така політика здійснюється шляхом продажу нестабільних валют і купівлі більш стійких валют на світових валютних ринках.
3) Девальвація	зниження курсу національної валюти стосовно до іноземних валют чи міжнародних облікових одиниць (євро), що призводить до збільшення цін імпортової продукції у вітчизняній валюті.
4) Ревальвація	підвищення курсу національної валюти відносно іноземних валют чи міжнародних облікових одиниць, що обумовлює покращання умов експорту (збільшення виручки від експорту у національній валюті).
5) Валютні обмеження:	система державних заходів (законодавчих, адміністративних, економічних, організаційних) щодо операцій з валютою, золотом та іншими валютними цінностями. Валютні обмеження вводяться з метою концентрації валютних цінностей в руках держави, вирівнювання платіжного балансу, підтримання валютного курсу валюти своєї країни. Валютні обмеження можна класифікувати таким чином.
<i>5.1. Обмеження щодо здійснення поточних операцій:</i>	обмеження можливостей експортерів використовувати валютну виручку або обов'язкового (повного або часткового) продажу її Центральному банку; обмеження продажу іноземної валюти імпортерів; регламентація термінів платежів і поставок з експортно-імпортних операцій; заборона розрахунків у національній валюті з нерезидентами.
<i>5.2. Обмеження фінансових операцій:</i>	лімітування вивозу іноземної валюти або національної валюти, цінних паперів, золота; контроль за здійсненням інвестицій за кордон; контроль за залученням іноземних кредитів; регулювання інвестицій нерезидентів; обмеження ввозу валюти до країни.

В Україні з 4 березня 2015 року до валютних обмежень також відносяться:

- обов'язковий продаж 75% валютної виручки експортерами;
- розрахунки за експортними та імпортними контрактами впродовж 90 днів;
- обмеження валютних переказів за кордон сумою, еквівалентною 15 тис грн на добу і 150 тис грн на місяць;
- обмеження продажу готівкової валюти населенню сумою, еквівалентною 3 тис грн на добу (крім покупки валюти для погашення валютних кредитів);
- обмеження видачі готівки у банкоматах та касах банків сумою у 150 тис грн на добу (крім зарплат, пенсій, стипендій, виплат Фонду гарантування вкладів);
- обмеження з видачі готівкової валюти або банківських металів з поточних і депозитних рахунків клієнтів через каси та банкомати в межах еквівалента 15 тис. гривень на добу;
- заборона на видачу готівкової валюти за платіжними картами – «видача готівкових коштів в межах України за електронними платіжними засобами, емітованими як резидентами, так і нерезидентами, здійснюється виключно в гривнях»
- заборону на виведення дивідендів – забороняється купівля, перерахування іноземної валюти з метою проведення таких операцій: ... з повернення за кордон іноземному інвестору дивідендів
- обов'язкове надання банками довідки від Державної фіскальної служби про відсутність податкової заборгованості у імпортера при узгодженні платежів на суму у понад 50 тисяч доларів (крім товарів критичного імпорту).

2.4. Митне регулювання ЗЕД

Відповідно до нормативних документів *регулювання митної справи здійснюють* як найвищі органи управління України (Президент України; Верховна Рада; Кабінет Міністрів України) так і органи регулювання виконавчої влади: Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України, Міністерство фінансів України, Державна служба експортного контролю, Державна служба контролю за переміщенням культурних цінностей. Митно-тарифна рада України, Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі, тощо (рис. 2.2).

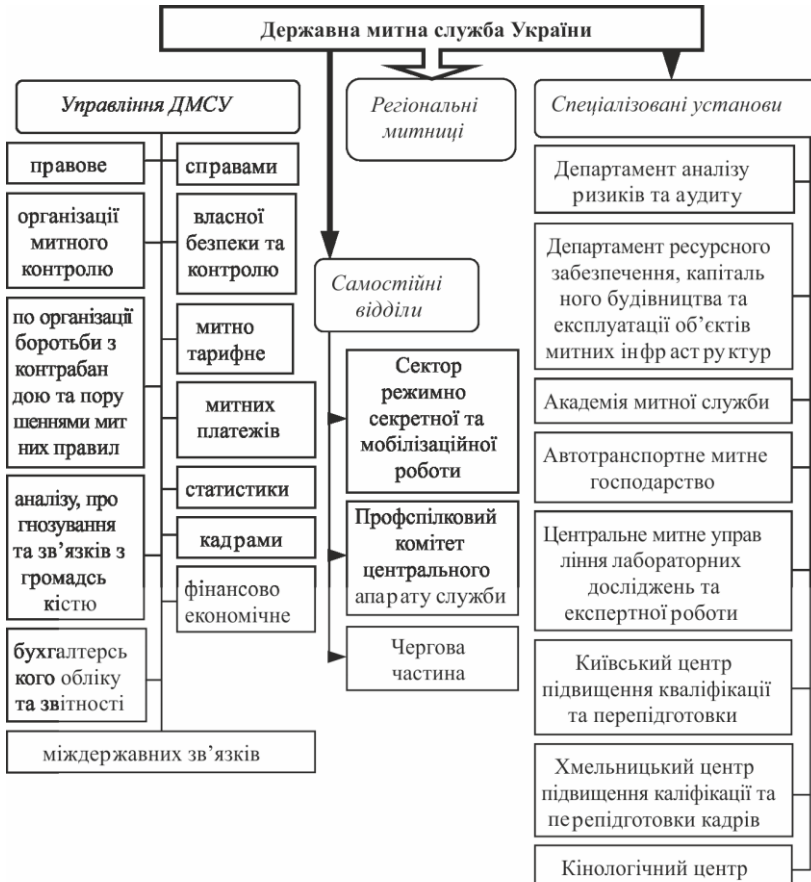


Рисунок 2.2 – Система управління митних органів України

Функції, що виконують митні органи можна розділити на *основні* і *забезпечуючі*. Основні функції розкривають суть управлінської діяльності митних органів.

Склад *основних функцій* митних органів безпосередньо закріплений в Митному кодексі України. Серед них:

- здійснення митного оформлення і митного контролю, створення умов, сприяючих прискоренню товарообігу через митний кордон країни;

- стягування митних зборів, податків, антидемпінгових, спеціальних і компенсаційних мит, митних зборів, контроль правильності обчислення і своєчасності сплати вказаних мит, податків і зборів, вживання заходів щодо їх примусового стягнення;

- забезпечення дотримання порядку переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон;

- забезпечення дотримання встановлених відповідно до законодавства України про державне регулювання ЗЕД і міжнародними договорами заборон і обмежень відносно товарів, переміщуваних через митний кордон;

- забезпечення в межах своєї компетенції захисту прав інтелектуальної власності;

- боротьба з контрабандою і іншими злочинами, адміністративними правопорушеннями у сфері митної справи, припинення незаконного обороту через митний кордон наркотичних засобів, зброї, культурних цінностей, радіоактивних речовин, тварин і рослин, що знаходиться під загрозою зникнення, об'єктів інтелектуальної власності, інших товарів, а також надання сприяння в боротьбі з міжнародним тероризмом;

- здійснення в межах своєї компетенції валютного контролю операцій, пов'язаних з переміщенням товарів і транспортних засобів через митний кордон, відповідно до законодавства України про валютне регулювання і валютний контроль;

- ведення митної статистики зовнішньої торгівлі;

- забезпечення виконання міжнародних зобов'язань держави в частині, що стосується митної справи, здійснення співпраці з митницями і іншими компетентними органами іноземних держав, міжнародними організаціями з питань митної справи;

- здійснення інформування і консультування у області митної справи, забезпечення в установленому порядку державних органів, організацій і громадян інформацією з митних питань;

- проведення конкурсів і укладення державних контрактів на виконання науково-дослідних робіт у області митної справи.

Перелік документів, необхідних для проведення митного оформлення подано у додатку В.

До *забезпечуючих функцій* митних органів відносяться всі види діяльності адміністративно-господарського характеру. Серед них:

- кадрова діяльність;

- фінансова та бухгалтерська діяльність;

- психолого-виховна діяльність і соціальне забезпечення;

- матеріально-технічне забезпечення;

- розвиток митної інфраструктури і капітальне будівництво та ін.

Митний контроль — це сукупність заходів, що здійснюють митні органи України з метою забезпечення дотримання законодавства країни щодо митної справи та міжнародних договорів укладених державою, контроль за виконанням яких покладено на митні органи (рис. 2.3)



Рисунок 2.3 – Сутність митного контролю.

Митному контролю підлягають усі товари, що переміщуються через митний кордон України. Він передбачає проведення митними органами мінімуму митних процедур, необхідних для забезпечення дотримання законодавчих норм у сфері митно-тарифних відносин.

Митний контроль товарів і транспортних засобів організовується і здійснюється на всій митній території країни,

насамперед у зонах митного контролю, а також у вільних зонах і на вільних складах.

Основними завданнями і напрямками організації митного контролю є:

- підготовка проектів законодавчо-нормативних актів з питань організації та розвитку митної інфраструктури;
- аналіз діючих та впровадження передових форм і методів митного контролю та заходів підвищення їх ефективності;
- запровадження технологій митного контролю та митного оформлення;
- організація взаємодії митних органів з іншими державними органами, що здійснюють контроль на державному кордоні України;
- розробка і запровадження нових систем захисту результатів митного оформлення.

До основних функцій митного контролю належать:

- створення умов, що сприяють прискоренню зовнішньоекономічного обороту;
- дозвільний порядок переміщення через митний кордон товарів і транспортних засобів;
- ведення боротьби з контрабандою, порушеннями митних правил і податкового законодавства, а також припинення незаконного обігу через митний кордон наркотичних засобів, зброї, вибухових речовин, предметів історичного надбання народів та ін.;
- своєчасне і повне стягування мит, податків та інших митних платежів;
- ведення митної статистики зовнішньої торгівлі і спеціальної митної статистики країни;
- здійснення в межах компетенції митних органів валютного контролю;
- ведення ТН ЗЕД тощо.

Основними принципами митного контролю є — вибірковість і достатність форм. При проведенні митного контролю митні органи використовують, як правило, ті його форми, що є *достатніми* для забезпечення дотримання чинного законодавства.

Вибір форм митного контролю залежить від характеру і вартості товарів, які ввозяться на митну територію країни та виду митного режиму, в який вони розміщуються.

Товари і транспортні засоби перебувають під митним контролем з моменту його початку і до закінчення згідно з заявленим митним режимом (ст. 43 МКУ). Тривалість знаходження товарів та транспортних засобів під митним контролем, як і кінцевий термін

такого знаходження безпосередньо залежать від обраного митного режиму (рис. 2.4).

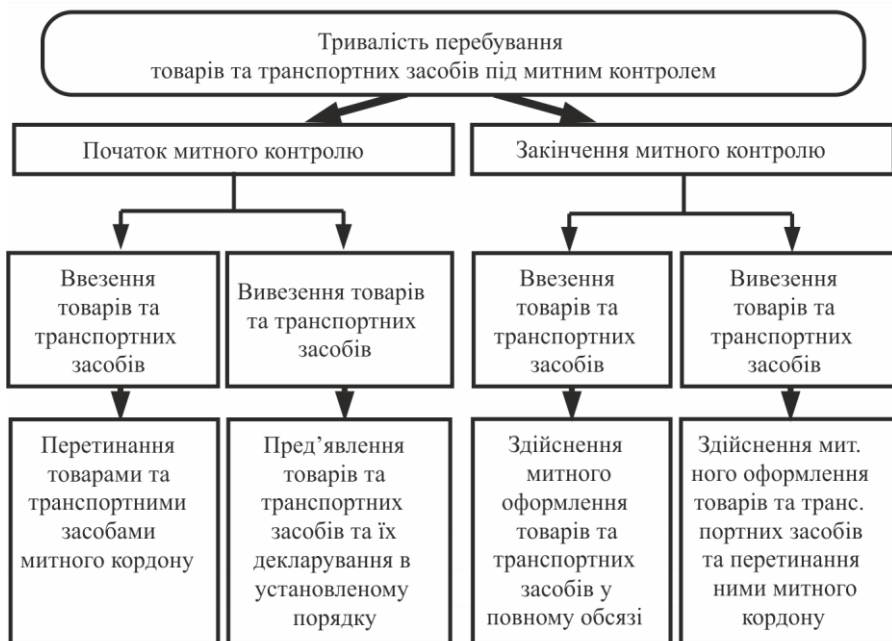


Рисунок 2.4 – Тривалість перебування товарів та транспортних засобів під митним контролем

Митний контроль товарів, транспортних засобів перевізників у пунктах пропуску через державний кордон України здійснюється цілодобово відповідно до типових технологічних схем пропуску через державний кордон України автомобільних, водних, залізничних та повітряних транспортних засобів перевізників, що затверджуються Кабінетом Міністрів України.

Типові технологічні схеми пропуску через державний кордон України автомобільних, водних, залізничних та повітряних транспортних засобів перевізників затверджує Кабінет Міністрів України. Загальна технологічна схема митного оформлення товарів наведена на рис. 2.5.

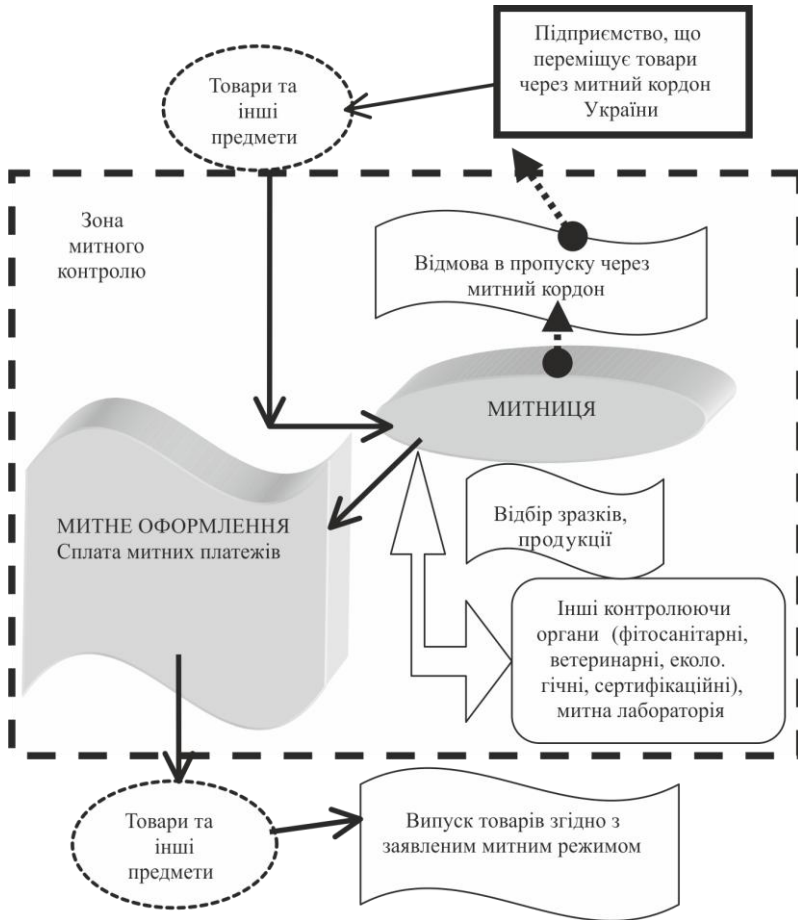


Рисунок 2.5 - Загальна схема здійснення митного оформлення

Контроль за переміщенням контрактних товарів через митний кордон України та процедури їх митного оформлення проводяться на підставі відповідних товаросупровідних документів.

Найважливішою категорією яка використовується під час здійснення митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України є *Митна вартість товарів*. Її визначають з метою:

- обкладення товарів і транспортних засобів ввізним або вивізним митом;
- обкладення товарів іншими податками та зборами;
- ведення митної статистики та статистики зовнішньої торгівлі;
- застосування заходів нетарифного регулювання.

Митна вартість товарів — це заявлена декларантом або визначена митним органом вартість товарів, що переміщуються через митний кордон України, яка обчислюється на момент перетинання товарами митного кордону відповідно до положень Митного кодексу України.

Функціональне призначення митної вартості товарів:

- 1) *фіскальна* – виступає основою для нарахування митних платежів;
- 2) *правоохоронна* – є базою для застосування санкцій за порушення митних правил;
- 3) *статистична* – призначена для:
 - забезпечення достовірного обліку даних про обсяги зовнішньоторговельних операцій;
 - аналізу основних тенденцій, структури і динаміки зовнішньоторговельних товаропотоків держави;
 - аналізу кон'юнктури ринку держави;
 - контролю за нарахуванням митних платежів;
 - здійснення валютного контролю в межах компетенції митних органів;
 - представлення даних митної статистики для складання торгового та платіжного балансів держави;
 - сприяння в здійсненні державами взаємного обміну інформацією з митної статистики та ін.

Більшість країн, що беруть участь у зовнішній торгівлі, застосовують одну з двох *міжнародних систем визначення митної вартості*: Брюссельську чи ГАТТівську. Деякі країни використовують власні національні методики визначення митної вартості товарів.

З метою уніфікації законодавства різних країн, у 1950 р. у Брюсселі було розроблено Конвенцію про утворення уніфікованої методології визначення митної вартості товарів. Цей документ визначив Брюссельську митну вартість як нормальну вартість товару, за якою товар може бути проданий у країні його призначення на момент подання ВМД. Конвенція визначає митну вартість як ціну CIF у тому місці, де товар перетинав митний кордон країни призначення. Крім того, визначено ще одну важливу умову стосовно цінових

показників – ціна товару має бути *нормальною ціною*, утвореною ринковими відносинами між незалежними один від одного продавцем та покупцем.

Одним з документів, яким сьогодні керуються більшість країн, є так званий *Кодекс про митну вартість ГАТТ*. Одне з його положень зобов'язує усі країни-учасниці ГАТТ привести національну законодавчу базу з питань визначення митної вартості у відповідність до всіх положень Кодексу.

Наявність ефективного механізму визначення і контролю митної вартості сприяє вирішенню завдань побудови ринкової економіки шляхом створення рівних конкурентних умов для суб'єктів, що здійснюють господарську діяльність, оскільки всі учасники ЗЕД діють за рівних умов з огляду на правила розрахунку встановленого законом мита і податків при ввезенні чи вивезенні товарів.

Оцінка товарів, що переміщуються через митний кордон, з метою визначення розміру стягнутих митних платежів є однією із найскладніших процедур у міжнародній митній практиці.

Митна вартість товарів, що експортуються з України на підставі договору купівлі-продажу визначається на основі ціни, яку було фактично сплачено або яка підлягає сплаті за ці товари на момент перетинання митного кордону України. До митної вартості товарів, що експортуються, додаються витрати, що не ввійшли до ціни угоди:

- на навантаження, вивантаження, перевантаження, транспортування та страхування до пункту перетинання митного кордону;
- комісійні та брокерські винагороди;
- ліцензійні та інші платежі за використання об'єктів права інтелектуальної власності, які покупець повинен здійснити як умову експорту товарів, які оцінюються.

Митна вартість товарів, що вивозяться з України визначається на основі ціни, підтвердженої комерційними, транспортними, банківськими та іншими документами, що містять відомості про вартість товарів.

Методологічна схема вартісної оцінки товарів включає до себе цілу систему методів митної оцінки (рис. 3.3). Оцінка товарів з митними цілями завжди здійснюється послідовно від методу 1 до методу 6.

Визначення митної вартості при імпорті товарів. Визначення митної вартості товарів, які ввозяться на митну територію України, здійснюється шляхом застосування наступних методів (ст. 266 МКУ):

- за ціною угоди щодо товарів, які імпортуються (метод 1);

- за ціною угоди щодо ідентичних товарів (метод 2);
- за ціною угоди щодо подібних (аналогічних) товарів (метод 3);
- на основі віднімання вартості (метод 4);
- на основі додавання вартості (метод 5);
- резервного (метод 6).

Основним методом визначення митної вартості товарів є метод за ціною угоди щодо товарів, які імпортуються. Якщо основний метод не може бути використаний, застосовується послідовно кожний із перелічених у частині першій цієї статті методів. При цьому кожний наступний метод застосовується, якщо митна вартість товарів не може бути визначена шляхом застосування попереднього методу. Методи віднімання та додавання вартості можуть застосовуватися у будь-якій послідовності за розсудом декларанта.



Питання для самоконтролю

1. Назвіть причини застосування державою правових, адміністративних, економічних методів регулювання ЗЕД.
2. Які функції виконують державні органи регулювання зовнішньоекономічних зв'язків України?
3. Що відноситься до економічних інструментів регулювання?
4. У чому полягає мета системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності?
5. Що відноситься до економічних інструментів регулювання?
6. Що являє собою Єдиний митний тариф України? Назвіть ставки мита.
7. Що відноситься до митно-нетарифного методу регулювання ЗЕД?
8. Які нормативні акти регулюють ЗЕД в Україні?
9. У чому полягає сутність митно-тарифного методу регулювання ЗЕД?
10. Охарактеризуйте етапи становлення державного регулювання ЗЕД в Україні.
11. Охарактеризуйте сутність міжнародних митних відносин.
12. Розкрийте порядок нарахування митних зборів.
13. Визначте особливості нетарифного регулювання в Україні.
14. Охарактеризуйте режими ліцензування та квотування зовнішньоекономічних операцій в Україні.

15. З яких етапів складається процес митного оформлення вантажів?
16. Охарактеризуйте форми митного контролю.
17. Які функції виконують митні органи?
18. В чому полягає функціональне призначення митної вартості товарів?

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ

Тема 2. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності



Методичні рекомендації для вирішення практичних завдань

Зона вільної торгівлі – тип міжнародної інтеграції, при якій в країнах-учасниках скасовуються митні збори і податки, а також кількісні обмеження у взаємній торгівлі згідно з міжнародним договором.

Ідентичні товари – товари, однакові у всіх відносинах, у тому числі по фізичних характеристиках, якості та репутації. Незначні розбіжності в зовнішньому вигляді не є підставою для невизнання товарів ідентичними.

Ідентичність товарів перевіряється за фізичними характеристиками, їхньою якістю та репутацією на ринку, країною походження та виробником. Незначні зовнішні відмінності не можуть бути причиною відмови вважати товар ідентичним. Разом з тим, обмеження застосування цього методу полягає в тому, що ідентичні товари вже продані до країни імпорту та вивезені одночасно з оцінюваними або не раніше ніж за 90 днів. Окрім того, комерційні умови та кількість ввезених товарів приблизно однакові.



Обов'язкові та додаткові завдання

Завдання 1.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Барс» зареєстроване як юридична особа, в статутних документах якої закріплено право здійснювати всі види зовнішньоекономічних операцій. Обласне управління статистики в своєму листі до ТОВ «Барс» висунуло вимогу, що підприємство має здійснювати експортно-імпортні операції лише з харчовими продуктами.

ТОВ «Барс» звернулося до суду з вимогою визнання такої вимоги незаконною та скасування листа як такого, що порушує право ТОВ «БарсБ вільно обирати види зовнішньоекономічної діяльності, що не заборонені законом.

Запитання:

1. Чи порушуються в даній ситуації основні засади державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності? Якщо так, то які?
2. В яких випадках можливе обмеження зовнішньоекономічної діяльності?
3. Чи правомірні дії обласного управління статистики?
4. Яке рішення має винести суд?

Завдання 2.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Фенікс» в процесі своєї діяльності, окрім іншого, здійснює імпорт цукру. Імпорт зазначеного товару здійснюється в режимі вільної торгівлі. За заявою одного з підприємств відносно ТОВ «Фенікс» було розпочато спеціальне розслідування щодо здійснення ним демпінгу при імпорті цукру в Україну. За рішенням Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі відповідно до наказу Міністерства економічного розвитку та торгівлі України до ТОВ «Фенікс» було застосовано антидемпінгові заходи.

Запитання:

1. Чи буде під час дії антидемпінгових заходів при здійсненні імпорту цукру в Україну стягуватися ввізне мито?
2. Які антидемпінгові заходи Ви знаєте?
3. Назвіть інші відомі Вам заходи, спрямовані на захист національного товаровиробника.

Завдання 3.

Відомо, що на зовнішньоторговельні операції між Україною і Литвою поширюється режим вільної торгівлі. Українське підприємство з Литви імпортувало продукцію морського риболовного промислу для подальшої реалізації на території України.

Запитання:

1. Що означає «режим вільної торгівлі» в даній ситуації?
2. Чи буде ця продукція обкладатися ввізним митом, ПДВ, акцизним збором?
3. Якщо так, то як буде визначатися розмір зазначених платежів?

Завдання 4.

Чи можна оцінку митної вартості товару проводити по методу оцінки митної вартості товару за ціною зовнішньоекономічної угоди щодо ідентичних товарів в наступних ситуаціях:

1. На митну територію Митного союзу ввозяться 2 автомобілі, однакові в усіх відношеннях (однієї марки, однаковій комплектації і т.д.), але

відрізняються за кольором, що вважається розбіжністю щодо зовнішнього вигляду.

2. На митну територію Митного союзу різними покупцями ввозяться сталеві листи однієї марки, виготовлені з вуглецевої сталі, однакові по точності прокатки, станом матеріалу і за характером кромки, проте передбачається їх використовувати для різних цілей.

3. На митну територію Митного союзу ввозяться 2 партії жіночих суконь. Сукні з обох партій мають зовнішню схожість (один фасон), зшиті по одному зразку зі 100-процентного натурального шовку однакової якості, але при цьому мають різні розміри і забарвлення. Крім того, сукні з однієї партії зроблені під торговою маркою відомого модельєра, а сукні з іншої партії немає.

4. На митну територію Митного союзу ввозяться гумові покришки, однакові за типом (зимові шиповані), розміру, індексу швидкості, індексу навантаження, виготовлені різними виробниками 2, що знаходяться в одній країні. При цьому кожен виробник має свій товарний знак. Однак покришки, вироблені цими виробниками, виготовлені за одним стандартом, мають однакову якість, користуються однаковою репутацією на ринку і використовуються для виробництва автомобілів на митній території Митного союзу.

5. На митну територію Митного союзу ввозяться 2 автомобілі, один з яких зібраний на заводі в Туреччині з вузлів і агрегатів, вироблених у Німеччині, а інший зроблений на заводі в Німеччині.



Тестові завдання

1. Назвіть основну функцію, яку виконує Національний Банк України з метою регулювання ЗЕД?

- а) здійснює заходи щодо забезпечення раціонального використання коштів державного валютного фонду;
- б) здійснює валютну політику в державі;
- в) затверджує нормативи розподілу валютної виручки підприємств.

2. Контроль за збереженням та використанням офіційних валютних резервів здійснює:

- а) Кабінет Міністрів України;
- б) Національний банк України.

3. Якій орган має право змінювати ставки ввізного мита:

- а) Кабінет Міністрів України;
- б) Верховна Рада України;
- в) Міністерство економіки України.

4. У випадку суперечностей між правовими нормами міжнародного законодавства та національними правовими нормами домінує:

- а) норма міжнародного права;

- б) норма національного права;
- в) правова норма законодавства третьої країни.

5. Митно-тарифний метод являє собою:

- а) декларування товарів;
- б) встановлення мита;
- в) квотування та ліцензування.

6. Визначте ставки мита за країною походження:

- а) часткові, повні, пільгові
- б) преференційні, специфічні, пільгові
- в) пільгові, повні, преференційні
- г) особливі, комбіновані.

7. Як поділяється мито за засобом нарахування?

- а) адвалорне, специфічне, комбіноване;
- б) внутрішнє та зовнішнє;
- в) пряме та непряме;
- г) внутрішнє, адвалорне, пряме.

8. Який вид мита застосовується як запобіжний захід щодо учасників ЗЕД, які порушують загальнодержавні інтереси?

- а) компенсаційне мито;
- б) спеціальне мито;
- в) антидемпінгове мито.

9. За походженням розрізняють такі види мита:

- а) автономне, конвенційне, преференційне;
- б) адвалорне, специфічне, компенсаційне;
- г) особливе, сезонне.

10. Митна вартість – це:

- а) вартість товару на момент перетину митного кордону України з урахуванням транспортних витрат до кордону України;
- б) вартість товару на момент оприбуткування;
- в) вартість товару на момент перетину кордону.

11. До економічних методів державного регулювання ЗЕД належать:

- а) податки, фінансові гарантії;
- б) субсидії, кредити;
- г) нормативні акти, різні розпорядження;
- д) квотування, ліцензування.

12. До адміністративних методів державного регулювання ЗЕД належать:

- а) податки, фінансові гарантії;
- б) субсидії, кредити;
- в) нормативні акти, різні розпорядження;
- г) квотування, ліцензування.

13. Який державний орган видає ліцензії на здійснення експортно-імпортних операцій?

- а) Кабінет Міністрів України;

- б) Національний банк України;
- в) Міністерство економіки України.

14. Яку з перелічених функцій виконує Торгово-промислова палата України:

- а) видає страхові поліси на міжнародні вантажі;
- б) видає сертифікати походження товару;
- в) видає сертифікати відповідності товару.

15. Завдання системи державного регулювання ЗЕД полягає у наступному:

- а) нетарифне регулювання експорту та імпорту окремих товарів;
- б) розвиток конкуренції та ліквідація монополії у зовнішньоекономічній діяльності;
- в) створення привабливих умов щодо залучення іноземного капіталу.



Завдання для самостійної та індивідуальної роботи

1. Складіть загальну схему системи управління зовнішньоекономічною діяльністю місцевого рівня на прикладі Харківського регіону.
2. Підготуйте реферат на тему «Регулюванні ЗЕД і сприянні її розвитку в Харківській області Харківською Торгово-промисловою палатою».
3. Складіть схему порівняння національної, регіональної та світової валютних політик.
4. Підготуйте реферат на тему «Особливості проведення митного контролю в Україні»
5. Складіть схему-послідовність методу оцінки митної вартості товару за ціною зовнішньоекономічної угоди щодо товарів, які імпортуються
6. Складіть схему-послідовність методу оцінки митної вартості товару за ціною зовнішньоекономічної угоди щодо ідентичних товарів
7. Складіть схему-послідовність методу оцінки митної вартості товару за ціною зовнішньоекономічної угоди щодо подібних товарів.
8. Складіть схему-послідовність методу оцінки митної вартості товару на підставі віднімання вартості
9. Складіть схему-послідовність методу оцінки митної вартості товару на підставі додавання вартості
10. Складіть схему-послідовність резервного методу оцінки митної вартості товару

Тема 3

Міжнародний договір купівлі-продажу та його правове регулювання

3.1. Міжнародний договір купівлі-продажу (МДКП): поняття, сутність, норми правового регулювання

3.2. Поняття, особливості та зміст міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів «ІНКОТЕРМС»

3.1. Міжнародний договір купівлі-продажу (МДКП): поняття, сутність, норми правового регулювання

Міжнародний договір купівлі-продажу – це документ, який оформляє правові аспекти зовнішньоторгової угоди купівлі-продажу. Він відбиває обов'язки продавця й покупця з поставки товару і розрахунків за нього, а також транспортні, страхові та інші послуги.

Особливостями МДКП є наступні:

- закріплює правові аспекти комерційної угоди;
- стосується лише експортних або імпорتنих операцій і не торкається форм зустрічної торгівлі;
- регулюється національними та наднаціональними нормами права (міжнародними), а також торговими звичаями різних країн.

МДКП регулюється:

- *національними нормами права* (Цивільний кодекс; законодавчі та інші нормативні документи);
- *наднаціональними (міжнародними) нормами права* (обов'язковими – Віденська конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (1980 р.); міжнародні Женевські чекова (1931 р.) та вексельна (1030 р.) конвенції; міжурядові угоди з торгівлі та платежів та рекомендаційними – положення ІНКОТЕРМС).

Віденська конвенція про міжнародні договори купівлі-продажу товарів – це міжнародна економічна угода, що забезпечує широку уніфікацію національних законодавств, які застосовують її до договору купівлі-продажу, коли комерційні підприємства сторін договору знаходяться в різних країнах. Конвенцію було прийнято у 1980 р., вступила в силу – з 01.01.1988 р. В Україні діє з 1988 р., у решті країн СНД з 1990 р. *Віденська конвенція:*

- є часткою внутрішнього законодавства країн, що її підписали;

- має диспозитивного характеру, тобто застосовується в тих положеннях по яких нема корективу країні, що її підписали;

- положення конвенції не розповсюджуються на такі види угод: споживча торгівля; аукціонний продаж; торгівля цінними паперами; купівля-продаж судів повітряного та водного транспорту

Конвенція включає 101 статтю і складається з 4-х частин:

- 1) Сфера застосування і загальні положення;
- 2) Порядок укладення угоди;
- 3) Порядок виконання договору;
- 4) Заключні положення.

Укладання МДКП згідно з положеннями Віденської конвенції полягає у:

1) встановленні форми договору – усна або письмова (в Україні, Росії, Білорусі – лише письмова);

2) визначенні способу укладання договору.

Договір вважається укладеним у випадку акцепту покупцем (погодження на оплату) оферти (комерційної пропозиції) продавця, яка містить істотні умови контракту (строк поставки, кількість та якість товару, ціна, платіж). Розрізняють такі види оферти:

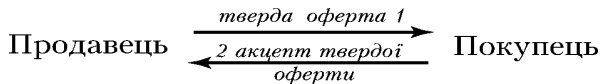
1. *Тверда оферта* надається лише одному покупцеві із зазначенням строку, протягом якого діє пропозиція продавця, і наділяє продавця юридичною відповідальністю.

2. *Вільна оферта* надається декільком покупцям водночас і не наділяє продавця юридичною відповідальністю.

3. *Контроферта* – це відповідь покупця на пропозицію продавця, де повідомляється про те, що покупець згоден акцептувати оферту, але лише з корективом, яку просить продавця внести до оферти.

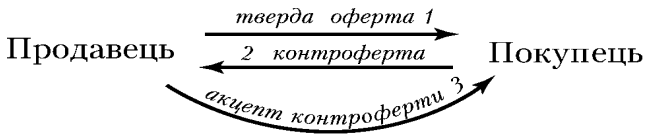
Способи укладання договорів купівлі-продажу згідно з Віденською конвенцією про МДКП:

1. *Акцепт покупцем твердої оферти продавця* (якщо покупець згодний з усіма умовами оферти, він посилає продавцю письмове підтвердження, яке містить беззастережний акцепт):



2. *Акцепт продавцем контроферти покупця* (якщо покупець не згодний з одним чи декількома істотними умовами оферти, то він посилає продавцю контроферту з указівкою своїх умов і терміну для відповіді. Такими умовами можуть бути ціна, кількість і якість товару,

місце і термін постачання, обсяг відповідальності, порядок вирішення спорів. Якщо продавець згодний із усіма умовами контроферти покупця, то він її акцептує і письмово повідомляє покупця. Якщо ж продавець не згодний, то він сповіщає про це покупця):

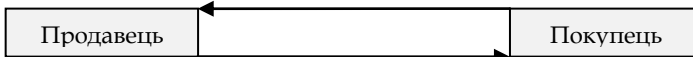


3. Письмове погодження покупця з умовами вільної торгівлі, акцептоване продавцем:



4. Підтвердження продавцем замовлення, зробленого покупцем (у цьому випадку угода оформляється двома документами: замовленням покупця і підтвердженням продавця):

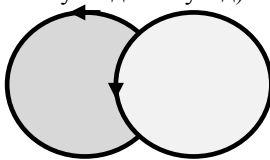
1- замовлення



2 - підтвердження

5. Обмін листами і підтвердження досягнутої раніше домовленості (по телеграфу, телетайпу, телефаксу, а також по телефону).

6. Підписання контракту – безпосередня зустріч контрагентів, проведення переговорів і підписання угоди сторонами (найпоширеніший спосіб укладання угод):



Виконання МДКП згідно положень Віденської конвенції полягає у виконанні:

Обов'язків продавця:

- Поставити в обумовлене місце і строки товар відповідної якості і кількості та передати його покупцеві або його представникові. Продавець відповідальний як за якість товару, так і за якість конструкційних матеріалів та комплектуючих;

- Поставити товар, вільний від будь-яких прав та претензій 3-ї особи;

- Якщо строки поставки не обумовлюються, товар повинен бути поставлений в «розумні» строки (середньостатистичні строки поставки певного товару).

2. Обов'язків покупця:

- Прийняти поставку товару відповідно до вимог контракту;

- Сплатити ціну за товар. Якщо ціна не зафіксована, але тоді береться «розумна» ціна;

- Строк платежу – це момент передачі товару або документів, якщо інше не передбачено контрактом.

3. Передбаченні наслідків невиконання або невідповідного виконання контракту, які включають такі поняття:

- «Невиконання договору» (тобто договір було підписано, але порушена процедура підписання);

- «Неналежне виконання контракту»;

- «Істотні порушення договору», що дає право на розторгнення договору однією зі сторін і покриття збитків (якщо в договорі не передбачений розмір штрафу, то автоматично нараховується 10-12% за несвоєчасну поставку та 0,5% за кожен день запізнення в поставці).

Положення Віденської конвенції про МДКП використовуються при укладанні та виконанні зовнішньоекономічних угод.

3.2. Поняття, особливості та зміст міжнародних прав-ил інтерпретації комерційних термінів «ІНКОТЕРМС»

Для запобігання протиріч між торговельними партнерами Міжнародна торговельна палата розробила і випустила з тридцятих по дев'яності роки нинішнього століття збірники тлумачень торговельних термінів, що найбільше часто зустрічаються – «ІНКОТЕРМС». Застосування базисних умов постачань істотно раціоналізує механізм дії контракту на основі спрощення в складанні й узгодженні його позицій і статей, наданні допомоги контрагентам у пошуку

рівноправних способів вирішення виникаючих розбіжностей, що влаштовують обидві сторони.

«ІНКОТЕРМС» – це міжнародний правовий документ, що представляє собою звід міжнародних комерційних термінів (базисів поставки), які визначають обов'язки продавця й покупця з доставки товару і фіксують момент переходу ризику випадкової втрати або пошкодження товару з продавця на покупця. Умови «ІНКОТЕРМС» визначають, яким чином продавець і покупець розподіляють між собою відповідальність, витрати і ризики при здійсненні контракту. При встановленні базисних умов поставки визначається, хто несе витрати, зв'язані з транспортуванням товару від експортера до імпортера. Базисні умови постачань засновані на міжнародній торговельній практиці і торговельних термінах. Ці умови відбиті в положеннях «ІНКОТЕРМС – 1990», «ІНКОТЕРМС – 2000», «ІНКОТЕРМС – 2010», які носять рекомендаційний (факультативний) характер, тобто не є обов'язковими для всіх документів, однак їх використання доцільне і посилення в контракті на «ІНКОТЕРМС» є обов'язковим за будь-якого випадку. Дата вступу в силу останньої версії «ІНКОТЕРМС – 2010» - 1 січня 2011 року. Однак, сторони можуть посилатися не тільки на норми «ІНКОТЕРМС–2010», а і на більш ранні версії – «ІНКОТЕРМС – 2000» або «ІНКОТЕРМС – 1990», лише, посилаючись, необхідно чітко вказувати про яку саме редакцію ідеться, оскільки за замовчуванням вказуючи в договорі базис поставки Інкотермс, вважається, що мається на увазі остання з діючих на день укладення договору редакцій.

Розробкою єдиних правил займається Міжнародна торгова палата. Це – некомерційна організація, яка була утворена в 1919 році. В даний час до неї входять тисячі компаній, асоціацій та підприємств з понад 140 держав.

Єдині для всього світу правила ІНКОТЕРМС мають особливе значення при митному оформленні, так як саме виходячи із закладених в них умов, митні органи визначають митну вартість товарів, виходячи з якої, сплачуються митні збори і податки. При міжнародному переміщенні товарів витрати на їх доставку можуть досягати значної величини і складати до половини ціни товару в країні прибуття, а в разі доставки повітряним транспортом навіть перевищувати початкову вартість закупівлі. Саме тому грамотне визначення базису поставки за умовами ІНКОТЕРМС – 2010 дуже важливо при оформленні зовнішньоекономічної угоди.

В останній редакції правил ІНКОТЕРМС – 2010 обумовлено про те, що ці правила можуть використовуватися і в внутрінаціональній

торгівлі.

Крім того, у нових правилах остаточного але зрівняні в правах паперовий і електронний документообіг. Вони зізнаються рівнозначними. Виключенню підлягає лише явне визнання в договорі переваг того чи іншому виду документообігу.

Кожне з правил ІНКОТЕРМС – 2010 перш всього регулює три найбільш важливих питання:

1. Поділ транспортних витрат між продавцем і покупцем. Визначається конкретне місце і навіть положення товару (Наприклад, при морських поставках: вздовж борту судна або вже на борту судна), коли відбувається зміна фінансування.

2. Момент, коли покупець замінює продавця в несенні відповідальності за ризик втрати, пошкодження або випадкової загибелі товарів, що переміщуються через кордон – *критична точка*.

Визначається дата поставки товарів, тобто визначається конкретний момент, коли продавець фактично повинен виконати свої обов'язки з передачі товару або продавцеві або представникові транспортної компанії.

У міжнародних правилах ІНКОТЕРМС – 2010 не регулюється питання переходу права власності на переміщуваний вантаж.

Область регулювання правил Інкотермс обмежується виключно описом моментів переходу ризику втрати або пошкодження товару. Наслідком цього момент переходу ризиків згідно правилами ІНКОТЕРМС не завжди може збігатися з моментом переходу права власності на цей товар. При здійсненні зовнішньоторговельної поставки може складатися ситуація, коли покупець товару ще не буде його власником, але, тим не менш, буде нести відповідальність за випадкову загибель або втрату товарів.

При укладенні зовнішньоекономічного контракту питання переходу права власності повинне спеціально обумовлюватися в договорі. При цьому можуть використовуватися національні норми права кожної з держав, резидентами яких є договірні сторони.

Основними моментами, які підлягають регулюванню з використанням базисних умов поставки ІНКОТЕРМС, є наступні питання:

- у якому місці і в який момент часу повинна виконуватися обов'язок щодо передачі товару продавцем;
- де і коли настає момент переходу ризику з продавця на покупця;
- як мають бути розподілені обов'язки з оплати зборів і витрат, у тому числі і митних зборів і податків;

- на кого буде покладено обов'язок по оформлення ліцензій на експорт або імпорт;
- яка зі сторін зобов'язана укласти договір перевезення;
- на яку зі сторін буде покладено обов'язки з перевезення товару і проведення з ним вантажно-розвантажувальних робіт;
- визначення порядку надання платіжних, відвантажувальних та інших документів, і необхідних сповіщень;
- яка зі сторін зобов'язана укласти договір зі страхування вантажів, що перевозяться;
- як має бути організований процес належної упаковки товарів;
- яким чином має відбуватися інспектування товару.

В загальному, у «ІНКОТЕРМС» відбиті *обов'язки продавця і покупця* по десятиох основних питаннях (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Угрупування зобов'язань сторін у «ІНКОТЕРМС-2010»

Обов'язки продавця	Обов'язки покупця
A1 Надання товару відповідно до умов договору	B1 Сплата ціни
A2 Оформлення ліцензій, дозволів і виконання інших формальностей	B2 Оформлення ліцензій, дозволів і виконання інших формальностей
A3 Оформлення договору перевезення і страхування	B3 Оформлення договору перевезення
A4 Поставка	B4 Прийняття постачання
A5 Перехід ризиків	B5 Перехід ризиків
A6 Розподіл витрат	B6 Розподіл витрат
A7 Повідомлення покупця	B7 Повідомлення продавця
A8 Доказ постачання, транспортні документи або еквівалентні повідомлення по електронному зв'язку	B8 Доказ постачання, транспортні документи або еквівалентні повідомлення по електронному зв'язку
A9 Перевірка упакування, маркування	B9 Інспектування товару
A10 Інші обов'язки	B10 Інші обов'язки

Однак правилами Інкотермс-2010 регулюють не весь процес міжнародної торгівлі. Крім базисних умов поставки, зовнішньоторговельний контракт має включати в себе такі аспекти:

- Опис наслідків порушення обов'язків, покладених на себе його сторонами;
- На підставі яких обставин сторони можуть бути звільнені від відповідальності;

- Коли і за яких умов відбувається передача прав власності на товар;
- Яким чином будуть здійснюватися розрахунки між сторонами;
- Принципи дійсності договору;
- Опис кількості та якості переданого товару;
- Питання можливого збільшення витрат після укладення контракту;
- Визначення форми укладення договору;
- Відносини між сторонами по зобов'язанням по суміжних контрактах, таким як договір перевезення або страхування.

Терміни ІНКОТЕРМС 2010 позначаються кожен трьома латинськими літерами і діляться на чотири групи (додаток Г).

Група «Е» передбачає мінімальні обов'язки продавця по реалізації товарів;

Група «F» і група «С» накладає на продавця ширші обов'язки, при виконанні яких він зобов'язаний передати товар перевізнику, який може обиратися як продавцем, так і покупцем. На продавця також можуть бути покладені обов'язки зі страхування вантажу.

При використанні **групи «Д»** обов'язки продавця стають максимальними і включають в себе передачу товарів покупцеві в точки призначення (населеному пункті або терміналі).

Група «F»

Друга група термінів - «F» не передбачає оплати основного фрахту продавцем. При прийнятті цих умов поставки продавець передає товар першому перевізникові, а всі питання оплати та взаємовідносин з перевізником лягають вже на покупця. Ця категорія термінів крім терміна «АРК» застосовується виключно при перевезеннях морським або внутрішнім водним транспортом. У свою чергу ця група включає в себе три терміни:

«FCA» - «франко-перевізник» (Free Carrier (...named place)) Франко перевізник (... назва місця)) – означає, що продавець доставить минулий митне очищення товар зазначеному покупцем перевізнику у названому місці.

Слід зазначити, що вибір місця поставки впливає на зобов'язання щодо завантаження й розвантаження товару на даному місці. Якщо поставка здійснюється в приміщенні продавця, то продавець несе відповідальність за навантаження. Якщо ж поставка здійснюється в інше місце, продавець за навантаження товару відповідальності не несе. Даний термін може бути використаний при

перевезенні будь-яким видом транспорту, включаючи змішані перевезення.

«FAS» - «франко вздовж борту судна» (Free Alongside Ship (... named port of shipment) Франко вздовж борту судна (... назва порту відвантаження)) - означає, що продавець виконав поставку. Під словом «Перевізник» розуміється будь-яка особа, яка на підставі договору перевезення зобов'язується здійснити або забезпечити перевезення товару по залізниці, автомобільним, повітряним, морським і внутрішнім водним транспортом або комбінацією цих видів транспорту. Якщо покупець довіряє іншій особі, що не є перевізником, прийняти товар, то продавець вважається виконав свої зобов'язання щодо поставки товару з моменту передачі його даній особі. За умовами терміна FAS на продавця покладається обов'язок по митному очищенню товару для експорту.

«FOB» «Франко (вільно) на борту» (Free On Board (... named port of shipment) Франко борт (... назва порту відвантаження)) означає, що продавець виконує поставку товару на борт судна в названому порту відвантаження. Це означає, що з цього моменту всі витрати і ризики втрати чи пошкодження товару повинен нести покупець. За умовами терміна FOB на продавця покладається обов'язок по митному очищенню товару для експорту.

Група «С»

Третя, група «С» передбачає оплату основного фрахту продавцем. Таким чином, після укладення договору купівлі-продажу товарів продавець зобов'язаний передати товар перевізнику, який і буде здійснювати транспортування товарів. Ця група включає два морських терміна і два терміни, які можуть використовуватися для будь-якого виду транспорту.

«CFR» - «вартість і фрахт» (Cost and Freight (... named port of destination) Вартість і фрахт (... назва порту призначення)) – означає, що продавець виконав поставку, коли товар розміщений на борту судна в порту відвантаження. Продавець зобов'язаний оплатити витрати і фрахт, необхідні для доставки товару в названий порт призначення, проте, ризик втрати чи пошкодження товару, а також будь-які додаткові витрати, що виникають після відвантаження товару, переходять із продавця на покупця. За умовами терміна CFR на продавця покладається обов'язок по митному очищенню товару для експорту.

«CIF» - «вартість, страхування і фрахт» (Cost, Insurance and Freight (... named port of destination) Вартість, страхування і фрахт (... Назва порту призначення)) означає, що продавець виконав поставку,

коли товар розміщений на борту судна в порту відвантаження. Продавець зобов'язаний оплатити витрати і фрахт, необхідні для доставки товару в зазначений порт призначення, але ризик втрати чи пошкодження товару, як і будь-які додаткові витрати, що виникають після відвантаження товару, переходять із продавця на покупця. Однак, за умовами терміна CIF на продавця покладається також обов'язок ність морського страхування на користь покупця проти ризику втрати чи пошкодження товару під час перевезення.

«СРТ» - «фрахт \ перевезення оплачені до (**Carriage Paid To (... named place of destination)**) Фрахт / перевезення оплачені до (... назва місця призначення)) означає, що продавець доставить товар названому ним перевізнику. Крім цього, продавець зобов'язаний оплатити витрати, пов'язані з перевезенням товару до названого пункту призначення. Це означає, що покупець бере на себе всі ризики втрати чи пошкодження товару, як і інші витрати після передачі товару перевізнику.

Під словом «перевізник» розуміється будь-яка особа, яка на підставі договору перевезення бере на себе зобов'язання забезпечити самому або організувати перевезення товару по залізниці, автомобільним, повітряним, морським і внутрішнім водним транспортом або комбінацією цих видів транспорту.

У випадку здійснення перевезення в узгоджений пункт призначення декількома перевізниками, перехід ризику відбудеться в момент передачі товару першому з них.

За умовами терміна СРТ на продавця покладається обов'язок по митному очищенню товару для експорту.

«СІР» - «фрахт \ перевезення та страхування оплачені до » (**Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination)**) Фрахт / перевезення та страхування оплачені до (... назва місця призначення)) означає, що продавець доставить товар названому ним перевізнику. Крім цього, продавець зобов'язаний оплатити витрати, пов'язані з перевезенням товару до названого пункту призначення. Це означає, що покупець бере на себе всі ризики і будь-які додаткові витрати після доставки таким чином товару. Однак по умовами СІР на продавця також покладається обов'язок по забезпеченню страхування від ризиків втрати й ушкодження товару під час перевезення на користь покупця. Отже, продавець укладає договір страхування і оплачує страхові внески.

За умовами терміна СІР на продавця покладається обов'язок по митному очищенню товару для експорту.

Четверта, група «D» характеризується поняттям «прибуття». При його використанні продавець після укладення договору купівлі-продажу повинен надати товар покупцеві в узгодженому з ним місці призначення. Це може бути або конкретний населений пункт, або логістичний термінал. В залежно від досягнутих домовленостей мита в країні призначення може оплачувати або продавець чи покупець. Дані базисні умови застосовуються при перевезеннях будь-якими видами транспорту.

В даний час група поставок категорії «D» включає в себе три базисних умови:

«DAT» - постачання на терміналі (**Delivered At Point (... named point of destination)**) Поставка на терміналі (... назва терміналу) означає, що продавець виконав постачання, коли товар відразу після розвантаження з прибулого транспортного засобу переданий у розпорядження покупця на названому терміналі в названому порту або місці призначення. За умовами терміна на продавця покладається обов'язок по митному очищенню товару для експорту.

«DAP» - постачання в пункті (**Delivered Duty Paid (... named place of destination)**) (... назва точки призначення) Поставка в пункті (... назва пункту)) означає, що продавець виконав поставку, коли товар наданий у розпорядження покупця на прибулому транспортному засобі, готовим до розвантаження в названому місці призначення. За умовами терміна на продавця покладається обов'язок по митному очищенню товару для експорту.

«Термінал» означає будь крите або відкрите місце, причал, склад, контейнерний станція, ж/д або авіа термінал, який є спеціалізованим місцем для прийняття вантажів.

«DDP» - постачання з оплатою мита (**Delivered Duty Paid (... named place of destination)**) Поставка з оплатою мита (... назва місця призначення)) означає, що продавець надасть минулий митне очищення і нерозвантажений з прибулого транспортного засобу товар у розпорядження покупця в названому місці призначення. Продавець зобов'язаний нести всі витрати і ризики, пов'язані з транспортуванням товару, включаючи (де це потрібно) будь-які збори для імпорту в країну призначення (Під словом «збори» тут мається на увазі відповідальність і ризики за проведення митного очищення, а також за оплату митних формальностей, митних зборів, податків та інших зборів). У той час як термін EXW покладає на продавця мінімальні обов'язки, термін DDP передбачає максимальні обов'язки продавця.

Принцип вибору правил При виборі правил ІНКОТЕРМС-2010 Продавець, по можливості повинен керуватися такими принципами:

- Він повинен по можливості відмовлятися від покладання на себе додаткових обов'язків;

- Проте, розширення обов'язків продавця може дозволити йому встановлювати для своїх товарів конкурентоспроможні ціни.

Покупець же при виборі використовуваних правил ІНКОТЕРМС – 2010 повинен враховувати, що при можливості реалізації товарів в дорозі необхідно використовувати «морські» терміни ІНКОТЕРМС.

Таким чином, при укладанні зовнішньоторговельного контракту Продавець і Покупець вирішують питання про вибір базисних умов поставки виходячи з конкретної ситуації, що склалася.

У таблиці 3.2. надано особливості визначення ціни товару з урахуванням усіх 11 базисів поставок згідно ІНКОТЕРМС – 2010.

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

Таблиця 3.2 – Визначення ціни на базисних умовах поставки згідно «ІНКОТЕРМС – 2010»

Базис поставки	Формула розрахунку ціни
<i>EXW «З заводу»</i>	$C_1 = (C - O) + \Pi + P_1$
	<i>C₁</i> - ціна товару на базових умовах EXW, умовних одиниць; <i>C</i> - собівартість одиниці продукції, умовних одиниць; <i>O</i> - об'єм закупівель (продажу) товарів, умовних одиниць; <i>Π</i> - прибуток, умовних одиниць; <i>P₁</i> - витрати на упакування та маркування товарів, умовних одиниць.
<i>FCA «Франко-перевізник» ... перевізник – залізнична дорога</i>	$C_2 = (C \times O) + P_1 = P_2 + P_3 + P_4 + P_5 + P_6 + P_7 + P_8$
	<i>C₂</i> - ціна товару на базових умовах FCA, умовних одиниць. <i>P₂</i> - витрати на завантаження товару на складі <i>P₃</i> - витрати на перевезення товару від складу продавця до основних засобів перевезення, умовних одиниць. <i>P₄</i> - витрати на розвантаження товару на залізниці, умовних одиниць. <i>P₅</i> - витрати на складування товару в пункті перевалки умовних одиниць. <i>P₆</i> - інші витрати в країні експортера, умовних одиниць. <i>P₇</i> - витрати на експортні формальності, умовних <i>P₈</i> - витрати на завантаження товару на основний транспорт, умовних
<i>FAS «Вільно уздовж судна»</i>	$C_3 = (CO) + \Pi + P_1 + P_2 + P_3 + P_4 + P_5 + P_6$
	<i>C₃</i> - ціна товару на базових умовах - FAS, умовних одиниць.
<i>FOB «Вільно</i>	$C_4 = (CO) + \Pi + P_1 + P_2 + P_3 + P_4 + P_5 + P_6 + P_7 + P_8$

Базис поставки	Формула розрахунку ціни
<i>на судні»</i>	C_4 - ціна товару на базових умовах - FOB - «вільно на судні», умовних одиниць
<i>CFR «Вартість і фрахт»</i>	$C_5 = (C - O) + П + P_1 + P_2 + P_3 + P_4 + P_5 + P_6 + P_7 + P_8$
	C_5 - ціна товару на базових умовах - CFR, умовних одиниць. P_9 - витрати на транспортування товару від пункту перевалки в країні експортера до пункту перевалки в країні імпортера, умовних одиниць.
<i>CIF «Вартість, фрахт і страхування»</i>	$C_6 = (C O) + П + P_1 + P_2 + P_3 + P_4 + P_5 + P_6 + P_7 + P_8 + P_9 + P_{10} + P_{11}$
	C_6 - ціна товару на базових умовах - CIF, умовних одиниць. P_{10} - витрати на страхування товару в країні експортера, умовних одиниць. P_{11} - витрати на страхування товару від пункту перевалки в країні експортера до пункту перевалки в країні імпортера, умовних одиниць.
<i>CPT «Перевезення оплачене до» ... місце призначення зазначене</i>	$C_7 = (C - O) + П + P_1 + P_2 + P_3 + P_4 + P_5 + P_6 + P_7 + P_8$
	C_7 - ціна товару на базових умовах поставки - CPT, умовних одиниць.
<i>CIP «перевезення та страхування оплачені до...»</i>	$C_8 = (C - O) + П + P_1 + P_2 + P_3 + P_4 + P_5 + P_6 + P_7 + P_8 + P_9 + P_{10}$
	C_8 - ціна товару на базових умовах поставки - CIP, умовних одиниць.
<i>DAT «Поставка з пристані»</i>	$C_9 = (C - O) + П + P_1 + P_2 + P_3 + P_4 + P_5 + P_6 + P_7 + P_8 + P_9 + P_{14} + P_{15} + P_{16}$
	C_9 - ціна товару на базових умовах поставки - DAT, умовних одиниць. P_{15} - витрати на імпортні формальності, умовних одиниць. P_{16} - витрати на вивантаження товару з основного транспортного засобу в пункті перевалки, умовних одиниць.
<i>DAP «Поставка в місці призначення»</i>	$C_{10} = (C \times O) + П + P_1 + P_2 + P_3 + P_4 + P_5 + P_6 + P_7 + P_8 + P_9 + P_{16} + P_{17} + P_{18} + P_{19} + P_{20}$

Базис поставки	Формула розрахунку ціни
	<p>C_{10} - ціна товару на базових умовах поставки - <i>DAP</i>, умовних одиниць. P_{17} - витрати на складування в пункті перевалки, умовних одиниць. P_{18} - витрати на завантаження товару в пункті перевалки, умовних одиниць. P_{19} - витрати на перевезення товару від основного транспортного засобу до складу покупця, умовних одиниць. P_{20} - витрати на відвантаження товару на складі покупця, умовних одиниць.</p>
<p><i>DDP</i> «Поставка зі сплатою мита»</p>	$C_{11} = (C - O) + \Pi + P_1 + P_2 + P_3 + P_4 + P_5 + P_6 + P_7 + P_8 + P_{15} + P_{16} + P_{17} + P_{18} + P_{19} + P_{20}$ <p>C_{11} - ціна товару на базових умовах - <i>DDP</i>, умовних одиниць.</p>



Питання для самоконтролю

1. Який документ регламентує укладання контрактів у зовнішній торгівлі?
2. Які з умов зовнішньоторговельних контрактів належать до обов'язкових, а які до додаткових?
3. Міжнародні правила по тлумаченню термінів «ІНКОТЕРМС-2010» – поняття та особливості.
4. Особливості правого регулювання МДКП.
5. Віденська Конвенція ООН щодо договорів міжнародної купівлі-продажу товарів: поняття та особливості.
6. Форми, умови та порядок укладання та виконання міжнародних угод з іноземними партнерами згідно Віденської конвенції.
7. Міжнародний договір купівлі-продажу: поняття, відмінності та правове регулювання.
8. Правове регулювання МДКП: форми, умови, порядок укладання та виконання міжнародних угод з іноземними партнерами згідно Віденської конвенції.
9. Згідно чого розподіляються умови «Інкотермс-2010» між продавцем та покупцем?
10. Який характер носить Віденська Конвенція ООН щодо міжнародних договорів купівлі-продажу?
11. Які розрізняють види оферти згідно Віденської Конвенції ООН щодо МДКП ?

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ

Тема 3. Міжнародний договір купівлі-продажу та його правове регулювання



Методичні рекомендації для вирішення практичних завдань

Приклад складання «Твердої офerti»

Пропонуємо твердою відповіддю протягом п'яти днів 250 метричних тон біхрому натрію, вмістом 75% хром о три, упакованням у металевих барабанах ємністю 200 кг, за ціною ____ дол. США за метричну тону нетто CIF Гамбург, включаючи упаковку, готівковим платежем за безвідкличним підтвердженням подільним акредитивом, який відкривається протягом 10 днів після отримання телексу щодо готовність товару до відвантаження, з терміном поставки протягом ____ кварталу ____ р.

Інші умови відповідно Контракту № ____

Підпис експортера

Приклад складання «Вільної офerti»

Пропонуємо без зобов'язань ____ метричних метрів пальтової тканини, вміст вавону 75%, кольори в асортименті, упаковання у поліетиленову плівку та паперові тюки ємністю 100 кв.м., за ціною ____ дол. США за метричний метр CIF Одеса, включаючи упаковку, платежем по інкасо, з терміном постачання протягом ____ кварталу ____ р.

Інші умови згідно з умов Контракту № ____.

Підпис експортера.

Приклад складання «Запиту/Замовлення»

Просимо запропонувати 1000 тонн каустичної соди твердої в лусочках, звичайної якості, упаковкою в металевих барабанах ємністю 100кг., з поставкою в вересні – жовтні ____ р., на умовах CIF Одеса. Нас влаштовує оплата акредитивом.

Підпис імпортера.



Обов'язкові та додаткові завдання

Завдання 1.

Нерезидент (Російська Федерація) надав резиденту позику строком на чотири роки. Надання позики було оформлено відповідним договором, який є зовнішньоекономічним і регулюється Законом України від 16.04.91 р. «Про

зовнішньоекономічну діяльність». Сторони не узгодили право, яке підлягає застосуванню до укладеного ними зовнішньоекономічного договору. У зв'язку з недовірою позики у встановлений строк між сторонами виникла суперечка.

Запитання:

1. Право якої держави підлягає застосуванню до укладеного договору? Обґрунтуйте відповідь.
2. Як називаються норми, які застосовуються при відсутності згоди сторін договору про вибір права?
3. Суд якої держави розглядатиме спір?
4. Яке право буде застосовувати суд при вирішенні спору по суті?

Завдання 2.

Українське підприємство має заборгованість перед постачальником – підприємством із Бельгії згідно з договором укладеним сторонами у Бельгії. У договорі зазначено, що відносини сторін регулюються правом Швеції.

Запитання:

1. Чи правомірна така умова в договорі?
2. Право якої держави належить застосувати при визначенні строку позовної давності у розрахунках за цим договором?
3. Чи може бути застосована у даному випадку Конвенція про позовну давність у міжнародній купівлі-продажу товарів (Нью-Йорк, 1974 р. з Віденським протоколом 1980 р.)?

Завдання 3.

Австрійський продавець подав позов до швейцарського покупця про стягнення вартості волокна. Щоб обґрунтувати свій позов, продавець заявив, що договір купівлі-продажу був укладений між сторонами відповідно до замовлення, зробленого швейцарським покупцем, та письмового підтвердження, яке надіслав продавець.

Покупець заперечував проти позову, посилаючи на те, що договір не був укладений відповідно до Віденської конвенції про договори міжнародної купівлі-продажу товарів.

Суд дійшов висновку, що письмове підтвердження, яке надіслав продавець, та подальша відсутність будь-якої реакції покупця, відповідає діловій практиці укладення договорів відповідно до ст. 9 Конвенції.

Можливість подібних підтверджень не суперечить національному законодавству кожної сторони. Не існує також і специфіки у торгівлі волокном.

Запитання:

1. Що є акцептом відповідно до Віденської конвенції про договори міжнародної купівлі-продажу товарів?
2. Чи можна вважати укладеним договір між цими сторонами?
3. Яке рішення повинен винести Міжнародний комерційний арбітражний суд?

Завдання 4.

Скласти тверду оферту за довільними даними.

Завдання 5.

Скласти вільну оферту за довільними даними.

Завдання 6.

Скласти запит за довільними даними.



Тестові завдання

1. Головна відмінність договору купівлі-продажу від інших видів договорів полягає в:

- а) переході права власності на товар від продавця до покупця;
- б) відсутності переходу права власності на товар від продавця до покупця;
- в) тимчасовому використанні покупцем товарів продавця;
- г) спільній організації виробництва кінцевої продукції.

2. Умови «ІНКОТЕРМС – 2010» розподіляють між продавцем та покупцем:

- а) відповідальність, витрати, ризики, при здійсненні контракту;
- б) відповідальність при здійсненні контрактів;
- в) порядок та умови страхування ризиків;
- г) порядок, витрати та умови фрахту.

3. Який характер носить Віденська Конвенція ООН щодо міжнародних договорів купівлі-продажу?

- а) обов'язковий;
- б) що рекомендується;
- в) інструктивний.

4. Які розрізняють види оферти згідно Віденської Конвенції ООН щодо МДКП ?

- а) тверда, вільна, контроферта;
- б) тверда, нетверда, м'яка;
- в) оферта та контроферта.

5. Які міжнародні норми права, що регулюють здійснення зовнішньоторговельних операцій з купівлі-продажу товарів відносяться до обов'язкових?

- а) Віденська Конвенція;
- б) «ІНКОТЕРМС – 2010»;
- в) Женевська чекова та вексельна конвенція

6. Який характер носить Віденська Конвенція ООН щодо міжнародних договорів купівлі-продажу?

- а) обов'язковий;
- б) що рекомендується;
- в) інструктивний.

7. Пропозиція щодо укладання МДКП, що адресована одному або кільком конкретним особам та є проектом контракту –це:

- а) офіційний запит;
- б) оферта;
- в) рекламний проспект;
- г) попередній контракт.

8. Хто та за чий рахунок отримує експортну та імпорتنу ліцензію, якщо контракт виконується згідно з умовами ЕХВ «ІНКОТЕРМС – 2010»?

- а) покупець на свій ризик та за свій рахунок;
- б) продавець на свій ризик та за свій рахунок;
- в) експортну – продавець, імпорتنу – покупець;
- г) отримує продавець за рахунок покупця.

9. Коли обов'язки продавця щодо поставки товару вважаються виконаними згідно з умовою FCA «ІНКОТЕРМС – 2010»?

- а) коли товар очищено від мита на експорт та передано під відповідальність перевізника в обумовленому покупцем місці;
- б) коли виплачено мито;
- в) коли товар передано покупцю;
- г) коли товар передано перевізникові.

10. З якого моменту всі витрати та ризики втрати товару або його пошкодження несе покупець, якщо контракт виконується на умові FAS «ІНКОТЕРМС – 2010» ?

- а) якщо товар розміщено вздовж борту судна на причалі в обумовленому порту;
- б) якщо товар розміщено на борту судна;
- в) якщо покупець отримує товар;
- г) якщо товар доставлено в порт.

11. Який вид транспорту використовується при здійсненні контрактів на умовах FOB «ІНКОТЕРМС – 2010»?

- а) морський та річковий;
- б) будь-який ;
- в) повітряний;
- г) залізничний.

12. Базисні умови CFR «ІНКОТЕРМС – 2010» потребує від продавця:

- а) отримання за свій рахунок експортної ліцензії або іншого дозволу державних органів;
- б) отримання за свій рахунок експортної або імпорتنної ліцензії, або іншого дозволу державних органів;
- в) отримання за свій рахунок імпорتنної ліцензії та дозволу на транзитні перевезення;
- г) отримання за рахунок покупця експортної ліцензії та імпорتنної ліцензії.

13. Хто укладає договір страхування та сплачує премію згідно з умовою CIF «ІНКОТЕРМС – 2010»?

- а) продавець;

-) покупець;
- в) покупець або продавець за домовленістю.

14. Які обов'язки несе продавець згідно до умов DDP «ІНКОТЕРМС – 2010»?

- а) максимальні, включаючи отримання експортної та імпоротної ліцензії або іншого дозволу за свій рахунок;
- б) мінімальні;
- в) отримання тільки експортної ліцензії або іншого дозволу.

15. В якому порядку розташовані базиси поставки «ІНКОТЕРМС – 2010»:

- а) E, C, D,F;
- б) D, F, C,E;
- в) E,F,C,D.



Завдання для самостійної та індивідуальної роботи

1. Складіть порівняльну таблицю Міжнародних правил по тлумаченню термінів «ІНКОТЕРМС-2010», «ІНКОТЕРМС-2000», «ІНКОТЕРМС-1990».

2. Посилаючись на чинне законодавство України та норми міжнародного права дайте розгорнуті визначення поняття: «Зовнішньоекономічний договір».

3. Згідно із Законом України «Про міжнародне приватне право» від 23.06.2005 р. зазначити критерії, за якими визначається застосовуване право для регулювання взаємовідносин сторін за зовнішньоекономічним договором.

4. Підготуйте рекомендації по використувувати правил «ІНКОТЕРМС-2010».

Тема 4

Міжнародний контракт купівлі-продажу у зовнішньоекономічній діяльності

4.1. Поняття, види та порядок укладання зовнішньоекономічних контрактів.

4.2. Зміст і структура зовнішньоторговельного контракту купівлі-продажу товарів.

4.1. Поняття, види та порядок укладання зовнішньоекономічних контрактів

Під *процедурою здійснення зовнішньоекономічних операцій* варто розуміти комерційну діяльність, спрямовану на відшукування контрагента, установлення з ним контакту, підготовку і проведення переговорів про укладання угоди, її оформлення і передачу контрагенту для виконання.

Процес проведення зовнішньоекономічних операцій розбивається на кілька етапів і стадій:

I. Підготовчий етап, включає:

- Аналіз кон'юнктури міжнародного ринку, рівня його монополізації великими компаніями, можливості проникнення на цей ринок. Вивчення ринку проводиться за програмою маркетингу.
- Вибір форми і методів роботи на ринку.
- Вибір контрагента.
- Аналіз і розрахунок цін.
- Рекламна компанія.

При цьому *головною задачею є пошук і вибір контрагента*. При виборі контрагента враховується безліч факторів: вид і предмет угоди, країна укладання і виконання договору, можливості ринку, наявність конкурентів, наявність міжурядового торгового договору про взаємні постачання товарів; терміни взаємодії з фірмами і компаніями країни. Невід'ємною частиною роботи з пошуку потенційного партнера є аналіз оперативної і фінансової звітності закордонних фірм, що дозволяє виявити тенденції їх розвитку, оцінити економічні і фінансові можливості, науково-технічний рівень продукції, її конкурентоспроможність.

Процес *вибору країни збуту продукції* може бути наданий у вигляді декількох стадій (рис. 4.1). Місце збереження необхідної

інформації про ринки, ціни, клієнтів, товари – державні органи, торгово-промислові палати, науково-дослідницькі інститути, бібліотеки, консультаційні та інформаційні фірми, об'єднання підприємців, банки, біржі, дипломатичні і торговельні представництва, виставки, ярмарки, тощо.

Стадія 1.	
<ul style="list-style-type: none"> - Інформація спеціальних організацій про країни світу; - Країни, з якими вже відбувалися зовнішньоторговельні операції. 	Складання переліку країн, що можуть бути потенційними споживачами.
Стадія 2.	
<ul style="list-style-type: none"> - Визначення країн – основних експортних ринків нашої країни; - Географічне положення; - Аналіз ВВП країн – потенційних контрагентів. 	Зменшення списку потенційних контрагентів до десяти.
Стадія 3.	
<ul style="list-style-type: none"> - Інтуїція; - Детальний аналіз; - Оцінка перспектив. 	Вибір трьох найбільш привабливих країн.

Рисунок 4.1 – Стадії вибору країни збуту продукції

II. Організаційний етап, який включає:

- Встановлення контакту з потенційними контрагентами.
- Підготовка і проведення переговорів.
- Укладання контракту.

Робота з підготовки до укладання угоди здійснюється у відповідності до положень Віденської конвенції про МДКП. У процесі підготовки експортної угоди продавець може використовувати такі способи встановлення контактів з потенційними покупцями:

- направити пропозицію (оферту) безпосередньо одному чи декільком можливим іноземним покупцям;
- прийняти і підтвердити замовлення покупця;
- направити покупцю пропозицію у відповідь на його запитання із указівкою конкретних умов майбутнього контракту;
- прийняти участь в торгах;
- прийняти участь у виставках і ярмарках;
- зробити рекламне оголошення в засобах масової інформації, каталогах, проспектах і т.д.

У процесі підготовки імпоротної угоди покупець може

використовувати такі способи встановлення контактів з потенційним продавцем-експортером:

- направити відомому продавцю замовлення;
- направити запит підприємству, що виробляє потрібні товари;
- направити експортеру безумовний акцепт його твердої оферти чи контрферту;
- направити потенційному експортеру комерційний лист про наміри вступити в переговори у відповідь на його пропозицію чи рекламу.

Встановленню договірних відносин передують *переддоговірний період*, протягом якого ведуться попередні переговори про майбутню угоду й узгоджуються її основні умови (трактування угоди). Ці переговори можуть вестися:

- шляхом переписки (поштової, телеграфної, телетайпної, факсом);
- шляхом особистих зустрічей (для встановлення контактів на ярмарках і виставках, при укладанні контрактів на великі партії товарів чи товарообмінних угодах, при узгодженні кооперованих поставок);
- по телефону (при укладанні угод на масові стандартизовані товари, коли основні умови угоди є типовими і заздалегідь відомими сторонам).

III. Виконавчий етап, який включає:

- Підготовку товару до відвантаження (експортером) і підготовку до прийому товару (імпортером).
- Оформлення документації.
- Укладання допоміжних контрактів (страхових, транспортних і т.п.)
- Врегулювання суперечок.
- Здійснення розрахунків.

У переддоговірний період входить розробка проекту договору, у якому враховуються фактичні домовленості сторін.

Зовнішньоторговельний договір купівлі-продажу – це угода українських підприємств з іноземними фірмами і громадянами, що має предметом зовнішньоекономічні операції, зв'язані з обміном товарів. Зовнішньоторговельний договір купівлі-продажу має *наступні ознаки*:

- одним з контрагентів за угодою виступає юридична або фізична особа іноземної держави;
- товар знаходиться на території іноземної держави;
- при виконанні договору товар, як правило, перетинає територію одного або декількох іноземних держав;

- договір підписується уповноваженими особами, їхні підписи скріплюються печатками.

Неодмінною умовою угоди купівлі-продажу, оформленої зовнішньоторговельним контрактом, є *перехід власності на товар від продавця до покупця*. Це принципово відрізняє такі контракти від інших видів договорів у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Договір купівлі-продажу в зовнішній торгівлі, як і всередині країни, в умовах договірних відносин суб'єктів виконує три *основні функції*:

- 1) юридично закріплює відносини між сторонами, надаючи їм характер зобов'язань, виконання яких захищено законом;
- 2) визначає порядок, послідовність і способи здійснення угод партнерів;
- 3) передбачає заходи для забезпечення виконання зобов'язань сторонами.

Не випадково сторони контракту повинні визначити, юридичне право якої держави буде застосовуватися при виборі форми укладання угоди, регулюванні прав і обов'язків партнерів, а також рішення спірних питань у випадку їхнього виникнення.

Контракт – це письмовий документ, що містить домовленість сторін про поставку товару: зобов'язання продавця передати визначений товар (послугу) у власність покупця і зобов'язання покупця прийняти цей товар (послуги) і сплатити за нього грошову суму чи зобов'язання сторін виконати умови торгової операції.

Зміст контракту складають його умови, про які сторони домовилися в процесі укладання угоди. Ці умови відображають специфіку взаємин між сторонами і їх особливі вимоги до предмету і порядку виконання контракту.

З точки зору обов'язковості умови (статті, параграфи) контракту поділяються на обов'язкові (істотні, без яких він не має юридичної сили) та додаткові (неістотні).

До *обов'язкових* відносяться: найменування сторін-учасників угоди, предмет контракту, ціна, умови платежу, санкції і рекламації, юридичні адреси сторін і підписи сторін. Обов'язковими умови називають тому, що якщо одна зі сторін не виконує їх, інша сторона має право розірвати контракт і вимагати відшкодування збитків.

До *додаткових* відносяться: здача-приймання товару, страхування, відвантажувальні документи, гарантії, упакування і маркірування, форс-мажорні обставини, арбітраж, інші умови. Додаткові умови передбачають, що при порушенні їх однією зі сторін

інша не має права розривати контракт, але може вимагати виконання контрактних зобов'язань.

З погляду універсальності умови (статті, параграфи) контракту можна поділити на універсальні й індивідуальні.

До *універсальних* (типових) умов відносяться: здача-прийом товару; базисні умови поставки; упакування і маркірування; умови платежу; гарантії; санкції і рекламації; форс-мажорні обставини; арбітраж.

До *індивідуальних* відносяться: найменування сторін-учасників угоди, предмет контракту, кількість товару, якість товару, термін поставки, ціна, юридичні адреси сторін і підписи сторін.

Механізмом зовнішньоторговельного контракту можна вважати сукупність структурних елементів зовнішньоторговельної операції та їх взаємодію у відповідності з погодженими контрагентами юридичними нормами.

Як показує практика, при виконанні зовнішньоторговельних контрактів купівлі-продажу нерідко виникають суперечки, що іноді доводиться вирішувати в порядку арбітражу. Тому дуже великого значення набувають правила тлумачення контрактів та їх окремих положень, тим більше що в національних законодавствах і в судовій практиці вони мають чимало розходжень.

В Україні до *тлумачення договорів повинні застосовуватися три вимоги:*

1) При виділенні буквального значення термінів (слів і виражень), що утримуються в тексті контракту, вони повинні вживатися в їх звичайному уживаному змісті.

2) При з'ясуванні фактичної загальної волі сторін виходячи з мети договору вона повинна визначатися на момент укладення контракту, а не на момент його тлумачення.

3) Практика, що склалася у відносинах сторін, не може обґрунтовуватися посиланнями на умови, що утримувалися в попередніх контрактах, і тому нібито застосовних до даного договору.

В основу *механізму дії контракту* закладена його структура, обсяг взаємних зобов'язань сторін, умови платежів, базисні умови постачань, умови страхування, технічні умови, санкції за порушення позицій контракту.

В залежності від характеру угоди виділяють наступні *види контрактів:*

- купівлі-продажу товарів;
- купівлі-продажу робіт (послуг);

- контракт з обслуговування міжнародного товарообігу: послуги з перевезення товарів; послуги з транспортно-експедиторського обслуговування; послуги зі страхування товарів; послуги з банківсько-розрахункових операцій; організація зовнішньоторговельної реклами; організація виставок та участь у ярмарках;
- контракт купівлі-продажу результатів творчої діяльності;
- товарообмінний контракт;
- контракт про спільну діяльність.

Контракти можуть бути оформлені:

- *на термін* — передбачають поставку товару до строго визначеного терміну, при порушенні якого покупець вправі розірвати контракт;
- *довгострокові* — укладають терміном на 3-5 років і більше;
- *спеціальні* — на проектні, монтажні роботи, технічне обслуговування, проведення іспитів і т.п.;
- *рамкові* — містять лише основні умови, що підлягають наступному уточненню;
- *наміру* — установлюють намір покупця придбати товар без твердих зобов'язань.

У міжнародні торгові практики широко застосовуються типові контракти. **Типовий контракт** – це зразковий договір або ряд уніфікованих статей, викладених у письмовій формі, які сформульовані заздалегідь з урахуванням торгової практики чи звичаїв (узансів), та прийнятих договірними сторонами після того, як вони були погоджені з вимогами угоди.

Типові контракти складаються на бланках, виготовлених типографським способом, причому на першому аркуші друкуються індивідуальні умови угоди, а на звороті чи інших аркушах – загальні умови. Типові контракти розробляються об'єднаннями підприємств, комітетами товарних бірж, торговельними палатами, великими фірмами, Європейською економічною комісією ООН. Типові контракти застосовуються найчастіше при укладанні угод:

- на стандартні види машин і устаткування, споживчі товари;
- на промислову сировину, що поставляється на довгостроковій основі;
- на біржах – на масові сировинні і продовольчі товари.

Контракт купівлі-продажу відповідно до Конвенції про МДКП та національного законодавства Росії, Білорусі, України (Закон «Про зовнішньоекономічну діяльність») вимагають *обов'язкової письмової форми договору*. Причому в письмовій формі повинні здійснюватися

як сам договір (контракт), так і оферта, акцепт чи будь-яке вираження наміру.

4.2. Зміст і структура зовнішньоторговельного контракту купівлі-продажу товарів

Найчастіше в міжнародній торгівлі зустрічаються двосторонні контракти, тому розгляду його структури, складу позицій, механізму дії і варто приділити увагу.

У міжнародній торгівлі склалися певні вимоги і правила формулювання умов (статей, параграфів) контрактів. *Текст контракту складається з трьох частин:*

- 1) Преамбула (вступ).
- 2) Предмет контракту.
- 3) Заключна частина.

Текст контракту починається з *вступної частини або преамбули*, у якій дається повне юридичне найменування сторін, що приймають участь у його укладанні.

Вступна частина контракту передує тексту договору і має звичайно такий зміст: найменування і номер контракту, дата і місце укладання, визначаються сторони (фірмове найменування, під яким вони зареєстровані, правове положення, місце перебування). Указівка місця підписання має велике значення з погляду того, право якої країни буде застосовано до контракту, якщо яке-небудь питання в контракті не урегульоване. Іноді у вступній частині робиться посилання на попередні контрактіві переговори з указівкою місця і терміну їхнього проведення або на пропозицію продавця з вказівкою його номера і дати посилання.

I. Преамбула

Передує тексту договору і має зазвичай такий зміст: найменування та номер контракту; місце і дату укладення контракту; визначення сторін угоди:

- повні фірмові найменування продавця та покупця, під якими контрагенти зареєстровані в торговому реєстрі своєї країни, їх правовий стан, місцезнаходження (назва країни чи міста);
- найменування осіб, що підписали контракт, із зазначенням їхніх посад та назва документу, що надає особі право підписання контракту (устав, договір, доручення (додаток Д));
- найменування сторін у тексті контракту (зазначення, хто конкретно є продавцем, а хто покупцем).

II. Предмет контракту

Сторони повинні чітко визначити *предмет контракту* – тобто дію або сукупність дій, які визначають тип і характер умов угоди, що укладається. Тут описується товар, який є предметом купівлі-продажу. В залежності від предмета контракту, що коротко відбивається в його назві, визначається вид контракту, право і звичаї, що застосовуються, проформа тексту.

Необхідно давати точну назву товару, а якщо найменувань багато, то складається їхній список і заноситься в окремий додаток до контракту – специфікацію. Для опису товару зі складними технічними характеристиками включаються спеціальні розділи: «Технічні умови» або «Технічні специфікації», за допомогою яких потім здійснюється перевірка фактично поставленого устаткування. У контракті також вказується його об'єкт. Стосовно до контракту купівлі-продажу сфера об'єктів договору досить чітко обговорена у Віденській конвенції. Ця частина може включати 17 окремих умов (статей, параграфів).

№1. Предмет контракту

У цьому параграфі вказуються найменування товару (повне і точне), його характеристика (тип, марка, виробнича потужність), асортимент. Якщо контрактом передбачена поставка товарів різних якісних характеристик чи різного асортименту, то вони вказуються у специфікації, що додається до контракту і складає його невід'ємну частин, про що в контракті робиться відповідне посилання.

№2. Кількість

При визначення кількості товару в контракті купівлі-продажу встановлюється: одиниця виміру кількості; порядок встановлення кількості; система міри і ваги. Кількість товару у контракті може вказуватися у мірах ваги, обсягу, довжини, площі, у штуках; у кількості товару, що знаходиться в одиниці упакування – бутелі, коробці, мішці, пачці.

Кількість товару може бути визначена або твердо фіксованою цифрою, або у встановлених межах. У контрактах купівлі-продажу на масові сировинні і продовольчі товари, які поставляються насипом, навалом або наливом позначення кількості допускає відхилення фактичної кількості товару від обумовленої – *застереження «біля»*. Це застереження може бути виражено одним із способів: перед цифрою, що визначає кількість, ставлять слово «біля», після такої цифри ставлять слова «більш чи менш на ...%» або знак «+/-...%».

Встановлення системи мір і ваги у контракті необхідно тому, що деякі країни використовують національні системи мір, відмінні від загальноприйнятих. У більшості країн континентальної Європи

розповсюджено *метричну систему*. Однак країни що застосовують її, запровадили різні найменування для одних і тих же одиниць. Наприклад, 100 кг називають: у Франції – квінтал; у Німеччині – подвійний центнер; у ряді країн – метричний центнер.

З інших систем розповсюджено *англо-американську*. Основна одиниця її довжини – ярд (91,4 см), ваги – англійський фунт – 16 унцій (453,59 г); об'єму – галон – 4,546 літра (для сипких) і 3,785 літра (для рідини), бушель – у торгівлі зерном (8 галонів); барель – у торгівлі нафтопродуктами (42 галони).

У торгівлі деякими товарами одиницею виміру служить не вага товару, а його кількість у визначеній упаковці. Так, для ртуті звичайною одиницею виміру є бутель (34,5 кг), для кави – мішок (60 англійських фунтів, для колумбійської кави - 70 англійських фунтів).

У контракті також обумовлюється, чи включається тара й упакування в кількість товару, що поставляється. В залежності від цього розраховують: вагу брутто – вагу товару із внутрішнім і зовнішнім упакуванням; вагу легального нетто – вагу товару без будь-якого упакування; вагу брутто за нетто – вагу товару з тарою, коли вартість тари прирівнюється до вартості товару (у тих випадках, коли вага тари складає не більш 1-2% ваги товару і коли ціна тари мало відрізняється від ціни такої ж вагової одиниці товару – мішки, поліетиленові пакети).

№3. Якість товару

Якість – це сукупність властивостей (техніко-економічних, естетичних), що обумовлюють здатність задовольнити певні потреби, пов'язані з призначенням товару, речі або продукції. Визначення якості товару в контракті полягає у встановленні якісних характеристик. Для включення до тексту контракту умов про якість товару можуть бути використані такі способи визначення якості:

1. За *стандартом*, розробленим урядовими організаціями (національні стандарти), об'єднаннями підприємців, науково-технічними асоціаціями й інститутами та ін. (застосовуються для уніфікованої продукції, в контракті роблять посилання на номер і дату стандарту і вказують організацію-розробника).

2. За *зразком*, що є еталоном, погодженого і підтвердженого сторонами. Як правило, відбирають 3 зразки: один зберігається у покупця, другий – у продавця, третій – у нейтральної організації, визначеної в договорі.

3. За *технічними умовами*, що визначають якість товару, виробленого на основі індивідуального замовлення, і які розробляються або замовником, або виробником. Застосовується у

випадках, коли для даного товару нема стандартів і коли через особливі умови виробництва й експлуатації товару необхідне встановлення спеціальних вимог до його якості. Технічні умови наводяться або в тексті контракту, або у додатку до контракту.

4. За *специфікацією*, яка повинна містити необхідні технічні параметри, що характеризують товар.

5. За *попереднім оглядом*, коли покупцю надається право оглянути всю партію товару у встановлений термін (спосіб «оглянуто-схвалено»), використовується при продажу товарів на аукціонах, зі складів.

6. За *змістом окремих речовин у товарі* – припускає встановлення у контракті у відсотках мінімально припустимого змісту корисних речовин і максимально припустимого змісту небажаних елементів або домішок.

7. За *виходом готового продукту* – коли в контракті встановлюється показник (у % чи в абсолютній величині), який визначає кількість кінцевого продукту, що повинний бути отриманий із сировини.

8. За *справедливою середньою якістю* (FAQ – fair average quality) – застосовується в контрактах на зерно, коли в контракті робиться вказівка, що якість товару повинна відповідати справедливій середній якості зерна у визначений період і у встановленому місці відвантаження.

9. За *натуральною вагою* – тобто за вагою, вираженою в кілограмах одного гектолітра (об'ємної одиниці) зерна, яка відображає фізичні властивості зерно (форму, величину, наповненість і т.д.) і дає представлення про кількісний вихід борошна і крупи з нього. Цим способом визначається якість зернових.

10. *Спосіб «тель-кель»* (take, якe є) – означає поставку товару «яким він є». При цьому продавець не несе відповідальність за якість товару, а покупець зобов'язаний прийняти товар незалежно від його якості. Застосовується при продажі врожаю зернових, цитрусових «на корені» (ще не знятих).

Крім цього, якість товару можуть визначати: показники розміру окремих частин товару (вугілля, насіння, солі), показники забарвлення товару (бавовни, цукру, каучуку), запаху та ін.

Якість товару в контракті може визначатися двома і більше способами. При відсутності в договорі вказівок щодо якості, вважається, що якість товару повинна відповідати середній якості, що є в країні продавця чи країні походження товару, або звичайній для даного виду товару.

Закордонний досвід керування якістю базується на єдиних підходах і методах роботи. Найбільш розповсюджені статистичні методи контролю якості, включені в міжнародний стандарт ІСО 9004-4 і рекомендовані для широкого застосування. У той же час кожна країна має характерні риси в практичному застосуванні загальних принципів керування якістю.

В основному за кордоном використовують американський і японський підходи, але існує також підхід, що називається «чотири тигри» (Сінгапур, Гонконг, Тайвань, Південна Корея), (табл. 4.2).

Таблиця 4.2 – Порівняння підходів до якості

Західний підхід (США і Європа)	Східний підхід (Японія)
<ul style="list-style-type: none"> • якість ґрунтується на низькому рівні цін; • перша мета — прибуток, а якість — категорія випадкова; • з питань якості покупці повинні просити згоди постачальника. 	<ul style="list-style-type: none"> • якість ґрунтується на низькому рівні дефектів; • первинна мета — якість, а прибуток не сповільнить піти; • згода з вимогами покупця з питань якості.

Американський досвід керування якістю відрізняється твердим контролем якості виготовлення продукції на основі математико-статистичних методів, плануванням виробництва по кількісних і якісних показниках із системою адміністративного контролю за виконанням планів, великою пропагандистською роботою на національному рівні по підтримці своїх товаровиробників і створенню їм сприятливих умов на ринку.

Японський досвід характеризується широким впровадженням наукових розробок в області технологій і керування, високим ступенем комп'ютеризації всіх операцій контролю, аналізу і керування виробництва, максимальним використанням можливостей людини завдяки прийнятим заходам для стимулювання творчої активності.

Відмінні риси *європейського підходу* полягають у наступному:

- створення законодавчої бази для проведення всіх робіт, зв'язаних з оцінкою і підтвердженням якості;
- гармонізація вимог національних стандартів, правил і процедур сертифікації;
- розвиток регіональної інфраструктури і мережі національних організацій, уповноважених проводити роботи з сертифікації продукції і систем якості, акредитації іспитів лабораторій і реєстрації фахівців з якості. Подібні міри дозволяють захистити загальноєвропейський ринок від недоброякісної продукції і підвищити рівень якості продукції.

№4. Базис поставки

Укладаючи угоду зовнішньоторговельного контракту купівлі-продажу сторони повинні чітко поділити між собою численні обов'язки, пов'язані з доставкою товару від продавця до покупця. Базисні умови, як правило, визначають такі обов'язки і встановлюють основу (базис) ціни залежно від того, чи включається в ціну витрати з доставки товару, та визначаються положеннями ІНКОТЕРМС.

№5. Ціна та загальна сума контракту

В зовнішньоторговельній діяльності мається ряд особливостей у визначенні контрактних цін у порівнянні з розрахунком внутрішніх цін на товари підприємств і організацій. Мається також і специфіка в класифікації цін і використанні спеціальної термінології, застосовуваної при розрахунку цін на експортні або імпортні товари.

Ціна товару – це кількість грошових одиниць, які повинний заплатити покупець продавцю в зазначеній у контракті валюті за погоджену одиницю виміру товару і прийняті базисні умови постачань.

Для встановлення ціни товару в контракті купівлі-продажу визначаються: одиниця виміру, за якого встановлюється ціна, базис ціни, валюта ціни, спосіб фіксації цін і їхній рівень, а також знижки.

Узгодження ціни може проводитися як усно, так і в письмовому виді. Після узгодження договірною ціною вказується в договорі й у специфікації.

Порядок *визначення одиниці виміру ціни* залежить від характеру товару і від практики торгівлі даним товаром. Ціна в контракті встановлюється в такий спосіб:

- за визначену кількісну одиницю товару, зазначену в звичайно застосовуваних у торгівлі даним товаром одиницях виміру (ваги, довжини, площі, обсягу) або в рахункових одиницях (десятках, сотнях);
- за вагову одиницю виходячи зі змісту основної речовини в товарі (для корисних копалин);
- за вагову одиницю в залежності від коливання натурної ваги (для речовин, що випаровуються, маса яких залежить від щільності і температури).

Контрактна ціна товару не дорівнює внутрішній ціні товару. Для перерахування останньої в ціну контракту використовуються різні *виправлення і знижки* (метод уторгування ціни). Серед виправлень найбільш важливі:

1. *Виправлення на техніко-економічні параметри*, яке дозволяє порівнювати технічні параметри товару, на який встановлюється ціна,

і базового виробу за допомогою параметрів новизни.

2. *Виправлення на комплектацію*, яке може виражатися в присутності або відсутності комплектуючих виробів. Звичайно ціна комплектуючих виробів складає 15-20% від ціни товару.

3. *Виправлення по фактору базису*, коли у контрактній ціні товару необхідно враховувати витрати по базисі постачання. У такі витрати в залежності від обраного базису, можуть входити: страхування (10% від ціни товару), навантаження (2%), вивантаження (2%), фрахт (3%), вартість тари й упакування (12%), мита і транспортна складова (якщо відстань більше 2000 км, то транспортні витрати — 3%, якщо менше 2000 км, то 2% від ціни).

4. *Виправлення по термінах постачання* (інфляційне), коли необхідно врахувати зміну цін на світовому ринку. Ціна контракту буде рости пропорційно росту індексу цін у країні продавця.

5. *Виправлення на умову платежу*, які можуть бути наявними або з відстрочкою, що рівносильне платежу в кредит. При платежі наявними продавець надає покупцеві знижку. Платежем наявними є платіж протягом 30 днів після пред'явлення платіжних документів.

6. *Виправлення на серійність* – при збільшенні кількості (серійності) зменшуються витрати виробництва. Продавцю вигідніше продати більше товару, а покупцю рекомендується, роблячи запит, указувати меншу кількість товару, що цікавить.

7. *Виправлення на валюту*, в якому відбувається вибір валюти контракту. Відбувається вибір методом перерахування ціни товару в різні валюти за офіційним курсом, а потім — вибір найбільш прийнятної.

Крім зазначених виправлень на ціну контракту впливають усілякі *знижки на уторгування ціни*. Звичайно, у світовій практиці передбачається визначений відсоток завищення пропонованої ціни з урахуванням можливості таких знижок. Наприклад, ціни комерційних пропозицій завищені в середньому на 10%, прейскурантні ціни — на 30%.

1. *Кількісні знижки* – застосовуються, якщо було зроблено виправлення на збільшення кількості товару, тому що ведуть до зменшення витрат виробництва (12%).

2. *Бонусні знижки* – надаються оптовим постійним клієнтам (7%).

3. *Знижки сконто* – надаються за оплату наявними і за дострокове закінчення платежів (2%).

4. *Тимчасові знижки* (сезонні) – знижки для споживачів, що роблять несезонні покупки (2%).

5. *Спеціальне знижки* – надаються постійним покупцям (6%).

Вибравши підходящі виправлення і знижки, необхідно скорегувати на них і на кількість товару внутрішню ціну товару, виражену в обраній валюті. Результат цих підрахунків — контрактна ціна, яку потрібно визначити по *способу фіксації*. Застосовують наступні варіанти:

1. *Тверду ціну* – визначається в контракті у виді конкретних цифр, не підлягають ніяким змінам. Звичайно використовуються при короткострокових постачаннях (менше 1 року).

2. *Змінну ціну* – обчислюється в момент виконання угоди шляхом перерахування ціни з урахуванням зміни у витратах при умовах інфляції. Застосовується при тривалих постачаннях (більше 1 року). Можливі зміни на 10-15%.

3. *Рухливу ціну* – ціну із застереженням про можливість зміни погодженого показника індексу цін. При його зміні на 2-5% перегляд не робиться, при зміні на 5-15% ціни перераховуються на визначений ступінь зміни цін (1/5 від відсотка зміни індексу цін). Застосовуються при постачаннях із тривалим періодом (більше 1 року), з наданням кредиту.

Після узгодження контрактної ціни й обсягу продукції, що поставляється, розраховується загальна сума контракту. При встановленні ціни у контракті вказують: одиницю виміру ціни, загальну суму контракту, валюту ціни, спосіб фіксації ціни, базис ціни.

Валюта ціни – це валюта, в якій виражено ціну товару. Це може бути валюта країни покупця, продавця, або валюта третьої країни.

Базис ціни встановлює, чи входять в ціну товару транспортні, страхові, складські та інші витрати на його доставку. При встановленні базису ціни використовують базисні умови поставки ІНКОТЕРМС.

№6. Умови платежу

Цей розділ контракту містить узгоджені сторонами умови платежу, визначає спосіб і порядок розрахунків між ними, а також гарантії виконання сторонами взаємних платіжних обов'язків. При визначенні умов платежу в контракті встановлюють: валюту платежу, застереження, спрямовані на зменшення або усунення валютного ризику, термін платежу, спосіб платежу, засіб платежу і форми розрахунків, гарантії виконання сторонами платіжних зобов'язань.

Валютою платежу може бути валюта країни-імпортера, країни-експортера або валюта третьої країни, розрахункові одиниці (СДР, Євро). Іноді в умовах контракту передбачається право імпортера на свій вибір провести платежі в різних валютах. Як правило, використовується стійкі валюти або традиційні для даного виду

товарів, наприклад: ціни на нафту та нафтопродукти, ціни на пшеницю виражаються у доларах США, а на кольорові метали – у англійських фунтах.

Якщо платіж здійснюється в нестабільній валюті, у контракт вносять *валютне застереження*, тобто умова, що передбачає зміну ціни товару в тій же пропорції, у якій відбудеться зміни курсу погодженої сторонами валюти платежу стосовно валюти контракту (валюти ціни).

Термін платежу звичайно встановлюють сторони договору, тобто в контракті вказується конкретна дата. Якщо терміни не встановлені прямо або побічно, то платіж здійснюється через визначене число днів після повідомлення продавцем покупця про те, що товар наданий в його розпорядження, чи про відправлення товару.

Спосіб платежу визначає, коли здійснюється платіж за товар відносно його фактичної поставки. Основні способи платежу: готівковий, авансовий платіж або у кредит.

У практиці міжнародної торгівлі застосовуються такі *засоби платежу*, як чеки, векселі, поштові і телеграфні перекази, інструкції системи SWIFT.

Чек – вид цінного паперу, грошовий документ строго встановленої форми, що містить наказ власника рахунку (чекодавця) банку про виплату власнику чека зазначеної в ньому суми по пред'явленні чи протягом встановленого законодавством терміну.

Вексель – письмове боргове зобов'язання встановленої законом форми, що являє собою безумовне грошове зобов'язання провести платіж в обумовлений строк.

Поштовий переказ – це письмове платіжне доручення, що висилається одним банком іншому і являє собою вказівку цьому банку виплатити визначену суму грошей зазначеному одержувачу. Телеграфний переказ – аналогічний поштовому, тільки інструкції банку пересилаються телеграфом.

Інструкції системи SWIFT (міжнародні експрес-перекази) – це особливий вид переказів, що дозволяють істотно скоротити час передачі інструкцій між банками-кореспондентами, що є членами системи.

Основними *формами розрахунків* у міжнародній комерційній практиці є: інкасова; акредитивна; банківський переказ, відкритий рахунок.

Інкасова форма розрахунків передбачає передачу експортером доручення своєму банку на отримання від імпортера певної суми

платежів проти надання йому товарних документів, перелік яких додається в контракті.

Акредитивна форма розрахунків являє собою зобов'язання банку протягом певного періоду провести за вказівкою та за рахунок покупця платіж продавцеві на суму вартості товару, що поставлений проти наданих продавцем обумовлених угодою документів.

Банківський переказ – це наказ банку, адресований своєму банку-кореспонденту, про виплату певної суми отримувачу чи пред'явнику платіжних документів.

Відкритий рахунок – передбачає надання експортером товаророзпорядчих документів, минаючи банк, і зарахування імпортером сум платежу на відкритий рахунок у строки, встановлені в контракті.

У практиці міжнародної торгівлі діють загальні правила, згідно з якими, якщо в тексті контракту не вказується конкретний момент здійснення оплати вартості товару, що постачається, то таким моментом вважається момент передачі в розпорядження покупця товару або товаросупроводжувальних документів. Якщо в тексті контракту не обумовлено місце оплати товару, то таким вважається місцезнаходження комерційного підприємства продавця або місце передачі товару чи супровідних документів.

№7. Строк і дата поставки товару

Під *терміном постачання* розуміють момент, коли продавець зобов'язаний передати товар у власність покупцю або з його доручення особі, що діє від його імені. Іноді встановлюється термін одноразового постачання, а іноді проміжні терміни при постачанні вроздріб. Існують різні *способи встановлення терміну постачання*:

- «негайно», тобто продавець зобов'язується поставити товар у будь-який день протягом не більш двох тижнів;
- визначення календарного дня постачання;
- визначення періоду (найбільш розповсюджений у закордонній практиці): місяць, квартал, рік, час місяця або кварталу. У цих випадках додають слова «протягом», «не пізніше», а при періодичних постачаннях — «щомісяця», «щокварталу»;
- указівка числа днів, тижнів або місяців з моменту здійснення якої-небудь дії.

Іноді контрагенти взагалі не встановлюють терміну постачання, а обмовляють його в погоджених умовах, наприклад «у міру готовності», «по відкритті навігації», «у міру нагромадження партії». Посилюючи терміни постачання товарів, імпортери одержують додаткову вигоду від економії оборотних коштів.

Окремо обмовляється питання про дострокове постачання, що може і не допускатися або допускатися при письмовій згоді покупця.

Дата постачання залежить від способу постачання і визначається датою документа, що підтверджує передачу права власності на предмет купівлі-продажу, наприклад:

- дата документа, видаваного транспортною організацією, що прийняла товар для перевезення;
- дата розписки транспортно-експедиційної фірми в прийманні вантажу для подальшого відправлення за призначенням;
- дата складського свідчення;
- дата підписання приймально-здавального акту після постачання останньої партії, без якої неможливо використовувати усе раніше поставлене устаткування (у контрактах на комплектне устаткування).

№8. Упакування і маркірування товару

Упакування повинне забезпечити повну схоронність товару, запобігти його ушкодженню при транспортуванні усіма видами транспорту з урахуванням перевантажень, а також охороняти товар від атмосферних впливів. Звичайно в контракті обговорюють *вимоги до упакування*:

- у зв'язку з транспортуванням – враховують спосіб відстань і тривалість транспортування, можливість перевантаження товару, температурний режим і вологість під час транспортування, сезон (умови погоди), способи оплати транспортування і т.п.;
- у зв'язку з кліматичними особливостями – особливі вимоги пред'являються до упакування вантажів, що поставляються в тропічні країни, де висока температура повітря та вологість;
- обумовлені митним режимом – вимоги вказуються в митному тарифі;
- обумовлені законодавства країни призначення товару, яке у багатьох країнах забороняє ввіз товарів у деяких видах упаковки (склі).

Розрізняють упакування зовнішнє – тару (ящики, картонні коробки, бочки, контейнери й ін.) і внутрішнє – упакування, невід'ємне від товару.

Під *маркіруванням* розуміють необхідні підписи, зображення й умовні позначки, що розміщуються на упаковці, бирках чи самому товарі і необхідні для належного перевезення і здачі вантажу одержувачу. Маркірування товарів виконує три основні завдання:

- 1) ідентифікує вантаж для перевізника та інших осіб – тих, хто залучені до транспортування або мають відносини з останніми під час перевезення або транспортування;

2) вказує вантажоодержувачу на відповідний порядок для забезпечення правильної доставки вантажу;

3) застерігає від небезпеки, яку може нести із собою вантаж за випадку неналежного з ним поводження.

Маркірування повинно містити:

- позначення, необхідні для адресата (одержувача вантажу): найменування, вагу нетто і брутто, номери контракту й наряду, номер даного місця – товарне маркірування;

- дані необхідні для транспортної організації, що перевозить вантаж: найменування країн і пунктів відправлення, маршрут при перевантаженнях – вантажне маркірування;

- позначення, необхідні під час перевезення: номери вагонів, люків, назва судна і т.п. – транспортне маркірування (наноситься транспортною організацією-перевізником);

- позначення, що вказують, як треба поводитися з товаром під час його перевезення, вантажно-розвантажувальних робіт, збереження – спеціальне маркірування.

У випадках, коли маркірування явно не обговорено в контракті, воно повинно включати загальні відомості про вантаж: найменування продавця; найменування одержувача вантажу; номер контракту; місце призначення; загальні відомості про вантаж; країну виготовлення товару; інструкції щодо завантаження та розвантаження.

№9. Порядок відвантаження

Це вказівка у контракті на строк (в днях) до початку строку поставки, протягом якого продавець зобов'язаний попередити покупця про готовність товару до відвантаження, а покупець сповістити про отримання повідомлення (при цьому обов'язково вказується технічний засіб зв'язку).

№10. Здача та прийомка товару

Під здачею товару розуміється передача товару продавцем у володіння покупця відповідно до умов контракту купівлі-продажу. Передача товару покупцеві, іменована постачанням, виробляється за рахунок продавця. У витрати по здачі включаються вартість зважування, підрахунку, маркірування, упакування, можливі митні збори.

Під прийманням розуміється перевірка відповідності якості, кількості і комплектності товару його характеристики і технічним умовам, зазначеним у договорі.

Як правило, до контракту включаться наступні умови про здачу-приймання: вид, строк і місце фактичних здачі-приймання; засоби перевірки та методи визначення кількості та якості поставленого

товару; хто здійснює здачу-приймання. Відрізняють кілька видів здачі-приймання товарів: попередні; залишкові; з кількості; з якості.

За *попереднього приймання* товар підлягає огляду на підприємстві продавця з метою встановлення кількості, якості, правильності упакування та маркірування, відповідності його до технічних умов. У наслідок попереднього приймання товару покупець може забракувати його, виявивши дефекти, чи вимагати їх усунення у певний термін.

У разі *залишкових здачі-приймання* фіксується факт виконання поставки в обумовленому місці та в належний строк. Внаслідок залишкового приймання проводиться розрахунок за торговельною угодою.

Під час приймання перевіряється відповідність кількості фактично поставленого товару за умовами контракту. Покупець може відмовитися оплачувати лишки товару, сплативши лише ту кількість, що її передбачено контрактом. У контракті, як правило, вказується засоби визначення кількості товару, фактично поставленого і такого, що підлягає оплаті покупцем.

Простий спосіб визнання кількості товару під час виконання угоди – приймання ваги та обсягу, зазначених в транспортному документі (коносаменті, залізничній накладній та інших) або фактури. Це так звана вага відвантаження. Проте, нерідко вага товару може під час транспортування підлягати зміні. Тому в інтересах покупця товар іноді переважається у пункті призначення. У цьому випадку кількість визначається з розвантаженої ваги. Зважування відбувається вибірковим шляхом. Контракт визначає у відсотках кількість місць (ящиків, мішків, ...), що підлягають перевантажуванню. Підсумки перевантажування в місці приймання фіксуються у вагових сертифікатах.

Приймання товару з якості *здійснюється, в основному, шляхами:*

- на основі документу, в якому підтверджується відповідність якості товару до умов контракту;
- перевірка якості фактично поставленого товару в місці приймання (огляд товару, порівняння його зі зразками, проведення аналізу).

У практиці торгівлі використовуються *два основні методи перевірки фактично поставленого товару* – суцільний та вибірковий. *Суцільний*, як правило, застосовується до товарів, що постачаються в тарі та упаковці. За використання *вибіркового* методу в контакті передбачається частка, у відсотках, від усієї партії товару, що підлягає перевірці або визначається мінімум одиниць, що підлягають перевірці,

та засоби їх відбору. Вибірковий метод застосовується до товарів, що постачаються накидом у тарі або упаковці, якщо на це прямо вказано в контракті.

Строк здачі-приймання – це період, протягом якого покупець зобов'язаний провести перевірку кількості товару відразу ж після отримання товару, а якості – лише протягом тривалого терміну. Таким чином, строки приймання товару з кількості та якості можуть не збігатися.

Місце здачі-приймання в контракті визначається точно. Це може бути підприємство, склад, порт, станція.

У контракті вказується, ким здійснюється здача-приймання товару: сторонами чи представниками спільно, компетентною організацією в країні експортера, що надає сертифікат якості; зазначеною в контракті незалежною організацією, що призначена за згодою сторін. Перехід товару під контроль перевізника, який виключає контроль з боку продавця, також є актом здачі та приймання. Здача-приймання – єдиний акт.

№11. Рекламация

Рекламация — претензії, спрямовані покупцем до продавця в зв'язку з невідповідністю якості або кількості поставленого товару умовам контракту. Рекламация можуть пред'являтися покупцем тільки з тих питань, що не були предметом прийняття товару, зробленого відповідно до умов контракту, а також у тих випадках, коли виявлено, що представлені продавцем документи не відповідають фактичним даним, що характеризують виконання постачання товару.

Сторони контракту визначають наступне: порядок надання рекламация; строки, протягом яких вона може бути заявлена; права та обов'язки сторін у зв'язку з наданням рекламация; засоби її врегулювання. Надання покупцем рекламация не може бути підставою для відмови як від поставки товару, так і від прийняття наступних партій товару з того ж контракту. Рекламация надається лише у письмовій формі.

У тексті зовнішньоторговельного контракту купівлі-продажу може бути також передбачено засоби врегулювання рекламация з кількості та якості: доповнення вантажу окремою партією або наступними поставками; повернення товару, його вартості; виправлення дефектів товару за рахунок продавця; заміна товару іншим, який відповідає до умов контракту (усі транспортні та інші витрати, що пов'язані з поверненням товару та його заміною, оплачуються продавцем); надання знижок з ціни товару або уцінка всієї партії товару пропорційно дефектному товару.

Рекламації надсилаються у письмовій формі з додатком усіх необхідних документів, що обґрунтовують претензії (акти експертизи, рекламацийні акти, що складені за участю незацікавлених осіб, коносаменти, пакувальні листи і т.п.).

№12. Гарантії якості

У зовнішньоторговельних контрактах на машини й устаткування як правило міститься умова, за якою продавець приймає відповідальність за якість товару протягом визначеного *гарантійного терміну*. Ці умови визначають: обсяг наданої гарантії, гарантійний термін; обов'язки продавця за випадку виявлення дефектності товару або невідповідності його до контракту; обсяги наданої гарантії, що залежать від характеру товару та технічних умов контракту.

Більшість контрактів містять комерційні гарантії якості, що являють собою зобов'язання продавця поставити покупцеві товар, що володіє протягом встановленого гарантійного періоду визначеними властивостями. При невідповідності товару технічним вимогам контракту покупці протягом гарантійного періоду мають право пред'явити продавцю претензії по якості.

У контракті можуть бути передбачені санкції, що покупці мають право застосовувати до продавців за неякісне постачання товарів. Якщо виявлені дефекти не дозволяють покупцю використовувати товар, то він має право стягнути з продавця штраф. Сторони можуть також включити в контракт пункт, що передбачає право покупця пред'являти продавцю вимоги відшкодувати нанесені збитки на величину, що перевищує штрафні санкції.

Технічні гарантії звичайно перевіряються в ході використання товарів споживачами, а при необхідності — шляхом спеціальних іспитів.

Гарантійний період може обчислюватися: з дати поставки товару; з моменту отримання покупцем від продавця повідомлення в письмовій формі про те, що товар готовий до відправлення; з дня пуску обладнання в експлуатацію.

№13. Штрафні санкції та страхування

Нерідко в ході виконання контрактів експортер допускає деякі тимчасові затримки в постачаннях товарів. Для того щоб стимулювати експортерів до своєчасного виконання зобов'язань і компенсувати можливі втрати імпортерів, контракти передбачають стягнення з експортерів штрафів, звичайно в розмірах, що збільшуються в залежності від тривалості затримок.

У контракті варто передбачити санкції у вигляді пені, неустойок/недотримок, штрафів за порушення сторонами своїх

зобов'язань (недоставку товарів; несвоєчасну поставку; несвоєчасну оплату; інші порушення). Найбільше поширення в міжнародній практиці одержало нарахування прогресивних *штрафних санкцій*:

- протягом перших 30 днів по 0,05% за кожний день;
- протягом наступних 30 днів по 0,08% за кожний день;
- надалі по 0,12% за кожний день затримки постачання.

Гранична величина штрафу 8-10% вартості не поставленого в термін товару. Необґрунтована жорсткість санкцій імпортером часто викликає відповідну реакцію експортерів, вони закладають можливі штрафи в ціни. Положення про штрафні санкції звичайно формулюється на основі взаємної відповідальності, наприклад поряд зі штрафами за затримку постачання експортером передбачається штраф за затримку платежу.

Під *збитком* звичайно розуміються витрати, втрати або ушкодження майна, а також упущена вигода. Включення в контракт положень про штрафні санкції не знімає питання про відшкодування збитків. Якщо він не урегульований у контракті, то вирішується відповідно до права тієї або іншої країни, застосовуваним до даного контракту. При імпорті іноді в контракт включаються застереження про те, що сплата штрафу не звільняє продавця від повного відшкодування заподіяних збитків (принаймні в частині, не покритою сумою штрафу). Експерти звичайно прагнуть включити в контракт пункт, що затверджує, що непрямі збитки не підлягають відшкодуванню.

Контрагенти за договором можуть передбачити в його умовах санкції за невиконання або неналежне виконання інших зобов'язань за контрактом: штрафи за необґрунтоване відмовлення покупця прийняти товар, що відповідає встановленим нормам якості, за неповідомлення про зроблене відвантаження товару й ін.

№14. Форс-мажор (застереження про обставини непереборної сили)

Положення контракту, що передбачає відстрочку по виконанню або повне звільнення сторін від зобов'язань по ньому в зв'язку з настанням подій, що не залежать від сторін контракту, які роблять його виконання неможливим. Настання обставин нездоланної сили повинне бути засвідчено нейтральною організацією. Їхній перелік визначається контрактом з урахуванням конкретних умов.

У контрактах також установлюється, що сторона, що не може виконати зобов'язання, повинна інформувати контрагента про настання форс-мажорних обставин і надати відповідні документи. Крім того, у контракті встановлюються граничні терміни, після яких

сторони мають право анулювати взаємні зобов'язання. При цьому завжди обмовляється, що жодна зі сторін не буде мати права зажадати відшкодування збитків від іншої сторони.

Відрізняють *дві категорії обставин непереборної сили*:

- *тривалі* (війни, блокади, заборона експорту або імпорту, валютні обмеження або заходи уряду);
- *короткочасні* (пожежі, повені, інші стихійні лиха, відхилення від маршруту, викликане військовими діями, страйками, замерзанням морів тощо).

У міжнародній практиці застосовується форма форс-мажорного застереження, що передбачає дві стадії в наслідках форс-мажору. На першій стадії на визначений період (30 днів) продовжується термін виконання контракту. На другій стадії якщо після закінчення цього періоду форс-мажор продовжує діяти, кожна зі сторін має право на розірвання контракту.

Контракти передбачають обов'язки сторони, для якої наступили такі обставини, подати в обумовлений термін свідчення Торговельної палати, яке підтверджує наявність форс-мажору. Як правило, форс-мажорне застереження формулюється в такий спосіб:

№15. Арбітражне застереження

У цьому параграфі контракту встановлюється порядок розв'язання суперечок, що можуть виникнути між сторонами і не можуть бути розв'язані шляхом переговорів, і передаються в арбітражний суд. При цьому в контракті вказуються:

- норми права, що застосовуються;
- визначення арбітражу із вказівкою на його місцезнаходження;
- термін надання позову до арбітражу;
- Положення про незаперечність рішення арбітражу для всіх сторін угоди;
- порядок призначення арбітрів.

Арбітраж призначається з трьох осіб: по одній призначають сторони угоди, а третю – на основі домовленості. У цьому розділі контракту сторони можуть встановлювати, що суперечка або розбіжність, яка може виникнути з контракту або у зв'язку з ним, підлягає, за винятком підсудності загальним судам, передачі справ на розгляд постійно діючих арбітражів у своїх або третіх країнах.

Сторони можуть встановлювати в контракті, що суперечки будуть розглядатися в арбітражі країни-відповідача відповідно до діючого у ньому регламенту або, що значно рідше, в арбітражі країни-продавця. При цьому в контракті докладно викладається порядок

обрання і призначення арбітрів, встановлюється порядок і граничні терміни прийняття рішень. Арбітраж звичайно складається з двох арбітрів і одного суперарбітра. Для рішення суперечки між двома контрагентами обираються два арбітри тієї ж національності, що і сторони, що сперечаються, і один суперарбітр іншої національності.

В умовах контракту може уточнюватися, яка зі сторін і в якому розмірі повинна відшкодувати арбітражні витрати, а також здійснювати авансування роботи тривалих арбітражів.

У контрактах найчастіше передбачається, що витрати по арбітражі несе сторона, що програла, а це стримує передачу розгляду розбіжностей третейським судом. Однак може бути передбачено, що рішення про те, у якому розмірі і якій стороні сплачувати арбітражні витрати, приймає арбітраж.

У параграфі контракту, що визначає порядок арбітражного розгляду спорів, звичайно вказується, що рішення арбітражу є остаточним, обов'язковим для виконання обома сторонами і не може бути оскаржене в судовому порядку.

При звертанні в арбітраж покупець не має права ні припиняти платежі, що він повинний робити відповідно до договору, ні відмовлятися від прийняття інших партій товару, що складають предмет того ж договору. Кожна зі сторін зобов'язана виконати в терміни, встановлені рішенням або правилами арбітражного органа, винесене проти неї арбітражне рішення.

№16. Транспортні умови

Транспортні умови включають: вказівку про термін відвантаження товару; порядок здачі товару продавцем покупцю; найменування пунктів перевантаження та здавання товару; відомості щодо того, ким оплачуються витрати із завантаження та розвантаження; транзитні перевезення; порядок розрахунків демереджу, диспачу; призначення стивідорів і агентів у разі морського транспортування.

№17. Експортно-імпортні ліцензії та інші умови

У контракті обумовлюють: хто і в які терміни зобов'язаний отримати ліцензії та повідомити про це іншу сторону (за випадку змінення ліцензійного узгодження та неможливості отримати ліцензію сторони звільнюються від відповідальності). Угода вступає в силу з моменту одержання ліцензії (в Україні надають ліцензії лише за наявності контракту). Зазвичай, експортна ліцензія - обов'язок продавця; імпортна – покупця.

При укладання контракту можна застосовувати одну або кілька інших умов, сформульованих у такий спосіб:

- Жодна зі сторін не вправі передавати матеріальні засоби й обов'язки за контрактом третім особам без узгодження з іншими.
- Покупець не має права реекспортувати товари.
- Усі зміни до даного контракту повинні бути оформлені в письмовому виді і підписані сторонами.
- Уся попередня переписка і переговори втрачають силу з моменту підписання контракту.
- Усі збори, мита, податки, зв'язані з висновком і виконанням контракту на території своєї країни несе продавець, а поза - покупець.
- Мова контракту і кореспонденції.
- Усі додатки (доповнення) є невід'ємною частиною контракту.

III. Заключна частина

У заключній частині контракту вказують: юридичні адреси сторін; найменування осіб, які підписали контракт, коли входить у силу, після чого ставляться підписи та печатки сторін.

Контракт складається в *двох екземплярах*, обидва екземпляри мають однакову силу. За випадку, коли сторони не з'ясували питання щодо мови контракту, то згідно зі звичаєм, що склався у практиці міжнародної торгівлі, мовою листування вважається та мова, якою зроблено пропозицію укласти угоду.

Як правило, зовнішньоторговельний контракт купівлі-продажу складається *двома мовами*: мовою продавця та мовою покупця. Причому в контракті обумовлюють, що обидва тексти мають однакову юридичну силу, але оскільки точний переклад юридичних та інших термінів з однієї мови на іншу в принципі неможливий і між відповідними текстами контракту, які написані різними мовами, може виникнути невідповідність, то в тексті контракту необхідно зробити посилання, якій мові надається перевага за випадку незбіжності або розходжень. Слід відмітити, що переклад іноземного правового тексту передбачає знання не лише іноземної мови, а й законодавства іноземної країни, причому, дуже часто, у повному обсязі.

Часто до контракту вносяться *доповнення та зміни*. У практиці зовнішньоторговельних відноси склалися *два способи внесення доповнень та змін*:

- перший передбачає, що доповнення і зміни повинні вноситися безпосередньо в контракт за узгодженням (вони вказуються на полях контракту представниками обох сторін угоди);
- за другого випадку – змінення і доповнення до контракту можуть відбуватися у вигляді складання додаткових протоколів, угод, які додаються до контракту.

За будь-якого випадку, тобто який би спосіб внесення доповнення і змін не обрали контрагенти, повинна застосовуватися письмова форма – щоб запобігти наступним розбіжностям.

У будь-якому випадку зміни і доповнення, який би спосіб їхнього внесення не був обраний контрагентами, повинні відбуватися в письмовій формі, щоб уникнути наступних розбіжностей.

Остаточний варіант контракту є результатом спільних зусиль контрагентів, але безпосереднє друкування тексту звичайно виконує приймаюча сторона, і вона забезпечує партнера необхідною кількістю копій. Як правило, для кожної сторони – по одному примірнику оригіналу контракту.

Найбільш вигідною позицією володіє сторона, що готувала проект контракту для обговорення, тому що текст умов сформульований у найбільш зручній для них редакції. Внесення змін вимагає визначених зусиль від другої сторони в зв'язку з необхідністю швидкої і доказової аргументації своїх контрпропозицій.

Приймаюча сторона має також переваги при уточненні різних нових пропозицій, висунутих контрагентом, силами своїх фахівців, що знаходяться під рукою керівника переговорів. Мається можливість досить оперативно обговорити ряд нових ідей і первісні задуми безпосередньо з їхніми розроблювачами.

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» зовнішньоторговельний контракт повинний бути підписаний двома особами: особою, що має таке право згідно з посадою відповідно до установчих документів, і особою, яка уповноважена дорученням, виданим за підписом керівника суб'єкта ЗЕД. Законодавство або торгові звичаї деяких країн (у т.ч. України) вимагають скріплення контракту печатками.

Таким чином, основні вимоги до підготовки і укладання зовнішньоторговельних контрактів купівлі-продажу товарів визначаються національним законодавством. Відмінність від всіх інших форм контрактів — це перехід права власності на товар від продавця до покупця. Як і інші види міжнародних контрактів, визначає права та обов'язки сторін, їх відповідальність, а також відбивають економічні, фінансові, юридичні й організаційно-технічні зобов'язання партнерів.



Питання для самоконтролю

1. Поняття, різновиди та порядок укладання зовнішньоторговельних контрактів.
2. Дайте характеристику змісту МДКП.
3. Охарактеризуйте вступну частину МДКП.
4. Яким чином здійснюється підготовка до укладення контракту?
5. Які існують види зовнішньоторговельних контрактів?
6. Опишіть структуру зовнішньоторговельного контракту.
7. Яке значення у договорі купівлі-продажу має місце його виконання?
8. Які ціни застосовуються у міжнародній комерційній практиці?
9. Назвіть види платежів у міжнародній практиці.
10. Які зовнішньоторговельні документи підтверджують виконання контракту?

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ

Тема 4. Міжнародний контракт купівлі-продажу у зовнішньоекономічній діяльності



Обов'язкові та додаткові завдання

Завдання 1.

Постійне представництво іноземного суб'єкта господарської діяльності – фірми «Барс» уклало з українським підприємством – ТОВ «Фенікс» контракт на виконання робіт, за яким ТОВ «Фенікс» зобов'язувалося виконати ремонтні роботи у приміщенні представництва, а представництво зобов'язувалося оплатити виконані роботи відповідно до узгодженого сторонами кошторису після підписання акту виконаних робіт. ТОВ «Фенікс» роботи виконало, сторони підписали акт виконаних робіт, однак розрахунок за виконані роботи не був проведений. ТОВ «Фенікс» звернулося до господарського суду про стягнення заборгованості за контрактом. Відповідач – фірма «Барс» у судовому засіданні зазначив, що представництво не мало повноважень укладати контракти такого роду і тому такий контракт є недійсним.

Запитання:

1. Обґрунтуйте, чому відповідачем у суді виступає не представництво, а іноземний суб'єкт господарської діяльності – фірма «Барс»?
2. Чи мало представництво повноваження на укладання контракту з ТОВ «Фенікс»? Які документи та норми нормативно-правових актів можуть підтвердити Вашу позицію?
3. Яким має бути, на Вашу думку, рішення суду? Обґрунтуйте.

Завдання 2.

Визначити, які базисні умови постачання будуть використані покупцем, і відповідно до цього яка буде ціна партії устаткування українського будівельного підприємства (виробника) в м. Харкові, якщо австрійська фірма уклала контракт з українською фірмою за умов, що устаткування буде завантажено і транспортоване покупцем безпосередньо із складу заводу-виробника в м. Харків.

Умови:

Показники	Умовні позначення	Значення
Собівартість одиниці продукції, ум. од.	С	780
Об'єм закупівель (продажів) товарів ум. од.	О	46
Прибуток, ум. од.	П	6500
Витрати на упаковку і маркіровку товару, ум. од.	P1	1300
Витрати по вантаженню товару на складі продавця, ум. од.	P2	140
Витрати на перевезення товару від складу продавця до основних перевізних засобів, ум. од.	P3	188
Витрати по вивантаженню товару (на залізничній станції), ум. од.	P4	126
Витрати на складування товару в пункті перевалки вантажів, ум. од.	P5	230
Інші витрати в країні експортера, ум. од.	P6	92
Витрати на експортні формальності, ум. од.	P7	116
Расходы на погрузку товара на основной транспорт, ум. од.	P8	132
Витрати на транспортування товару від пункту перевалки в країні експортера до пункту в країні імпортера, ум. од.	P9	455
Витрати на страхування товару в країні експортера, ум. од.	P10	1745
Витрати на страхування товару від пункту перевалки в країні експортера до пункту перевалки в країні імпортера, ум. од.	P11	1345
Витрати на перевезення товару до кордону експортера, ум. од.	P12	389
Витрати на перевезення товару до кордону імпортера, ум. од.	P13	2788
Витрати на доставку товарів в пункт призначення (порт), ум. од.	P14	4265
Витрати на імпортні формальності, ум. од.	P15	463
Витрати на вивантаження товару з основного транспортного засобу в пункті перевалки, ум. од.	P16	374
Витрати по складуванню в пункті перевалки, ум. од.	P17	142
Витрати на вантаження товару в пункті перевалки, ум. од.	P18	123
Витрати на вивантаження товару на складі покупця, ум. од.	P19	798
Витрати на перевезення товару від основного транспортного засобу до складу покупця, ум. од.	P20	3522

Завдання 3.

Визначити, які базисні умови постачання будуть використані покупцем, і відповідно до цього яка буде ціна партії устаткування українського будівельного підприємства (виробника) в м. Харкові, якщо австрійська фірма уклала контракт з українською фірмою за умов, що продавець зобов'язаний товар страхувати і доставити до зазначеного порту замовника (без вивантаження). *Умови контракту відповідно завдання 3.*

Завдання 4.

Визначити, які базисні умови постачання будуть використані покупцем, і відповідно до цього яка буде ціна партії устаткування українського будівельного підприємства (виробника) в м. Харкові, якщо австрійська фірма уклала контракт з українською фірмою за умов, що продавець зобов'язаний направити товар до зазначеного замовником терміналу. *Умови контракту відповідно завдання 3.*

Завдання 5.

Підприємство уклало контракт на продаж продукції. Сума контракту складає 100 тис. дол. США. Основне перевезення здійснює морський транспорт. Визначте вартість (С) постачання товару та обов'язки сторін на умовах ІНКОТЕРМС-2010 – FOB, CIF, FAS, CFR.

Показник	Сума (тис дол. США)
Вартість виробника	100,0
Імпортне мито	0,3
Експортна ліцензія	1,0
Транспортні витрати до порту експорту	2,5
Транспортні витрати від порту до складу імпортера	2,7
Фрахтування судна	10,5
Завантажувально-розвантажувальні роботи	2,0
Страхування перевезень	4,0

Завдання 6.

Як працівник відділу маркетингу зовнішньоторговельної фірми, проаналізуйте наведену інформацію і визначте найбільш рентабельний варіант реалізації продукції – на внутрішньому чи зовнішньому ринку:

Показники	Варіанти експорту		
	FOB	CIF	DDP
Ціна на зовнішньому ринку, дол.	600	700	1150
Витрати фірми при експорті, грн.			
А) на транспортування, фрахт	50	130	500
Б) сплата мита, митних зборів, страхування	10	30	100

Відпускна ціна продукції фірми – 3600 грн. (з 10% рентабельністю).

Ціни на аналогічну продукцію на внутрішньому ринку – 4100 грн., курс валюти: 1 дол.=22,5 грн.



Тестові завдання

1. Що має бути відображено у розділі «Предмет контракту»?

- а) назва товару та його характеристика;
- б) кількість товару;
- в) якість товару;
- г) ціна товару.

2. Що з наведеного нижче належить до «інших умов контракту»?

- а) порядок укладання, зміни та припинення контракту та обов'язки, термін позивної давності;
- б) перелік форс-мажорних обставин;
- в) порядок відшкодування штрафних санкцій за постачання неякісних товарів;
- г) умови страхування транспортних ризиків та інші умови страхування.

3. Головна відмінність договору купівлі-продажу від інших видів договорів полягає в:

- а) переході права власності на товар від продавця до покупця;
- б) відсутності переходу права власності на товар від продавця до покупця;
- в) тимчасовому використанні покупцем товарів продавця;
- г) спільній організації виробництва кінцевої продукції.

4. У преамбулі зовнішньоторговельного контракту зазначається:

- а) місце знаходження контрагентів;
- б) найменування товару;
- в) кількісна одиниця товару;
- г) маршрут перевезення.

5. Яка умова є додатковою при укладанні МККП:

- а) страхування;
- б) якість та кількість;
- в) кількісна одиниця товару;
- г) умови платежу;
- д) ціна.

6. Яка умова МККП є індивідуальною:

- а) якість товару;
- б) приваблення товару;
- в) базисні умови поставки;
- г) умови платежу

7. Під терміном поставки товару розуміють:

- а) момент передачі товару покупцеві або уповноваженій особі;
- б) дострокова поставка товару покупцеві;
- в) поставка товару пізніше дати, ніж зазначено у контракті.

8. Які з перелічених «форс-мажорних» обставин належать до обставин тривалої дії?

- а) введення валютних обмежень;
- б) повінь;
- в) пожежа;
- г) закриття морських проток.

9. Які з перелічених «форс-мажорних» обставин належать до короточасних?

- а) замерзання моря;
- б) заборона експорту;
- в) війна;
- г) блокада.

10. Що входить до специфікації, яка є додатками до контракту?

- а) технічні параметри, що характеризують товар;
- б) описання матеріалів, з яких виготовлено товар;
- в) вимоги до натуральної маси товару;
- г) вимоги до вісту шкідливих речовин.

11. Яке з перелічених нижче визначень найбільш повно розкриває зміст зовнішньоторговельного контракту?

а) угода, згідно з якою продавець зобов'язаний передати майно у власність покупця, а покупець зобов'язаний прийняти майно та сплатити за нього ціну;

б) матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язки у ЗЕД;

в) угода, яка містить умови про предмет контракту, його об'єкт, ціну товару, строки його постачання, засіб упакування, умови платежу, порядок здачі-приймання, права та обов'язки сторін, санкції за невиконання або неналежне виконання зобов'язань, умови звільнення від відповідальності, порядок розв'язання суперечок, мову контракту, інше;

г) всі відповіді належним чином розкривають зміст МДКП.

12. Валюта ціни та валюта платні в контракті можуть бути зафіксовані в валюті третьої країни:

- а) так; б) ні.

13. Які умови зовнішньоторговельної угоди відносять до суттєвих, згідно обмовок України?

- а) ціна товару в контракті;
- б) мова контракту;
- в) кількість і якість товарів;
- г) рекламация;
- д) форма контракту є обов'язково письмовою.

14. В якій статті зовнішньоторговельної угоди купівлі-продажу товарів визначається «демередж»?

- а) форс-мажор;
- б) транспортні умови;
- в) арбітраж.

15. До кредитних засобів платежу, що застосовуються в міжнародній торгівлі, належать:

- а) акредитив;
- б) тратта (переказний вексель);
- в) інкасо.



Завдання для самостійної та індивідуальної роботи

1. Підготуйте зовнішньоекономічний контракт купівлі-продажу товарів, робіт чи послуг.
2. Підготуйте реферат на тему «Особливості укладання зовнішньоторговельного контракту суб'єктами ЗЕД України».
3. Схематично відобразіть структуру і порядку укладання зовнішньоекономічного контракту.

ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 2 **ФУНКЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ЗДІЙСНЕННЯ** **ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ**

Тема 5 **Валютно-фінансові умови** **зовнішньоторговельних угод**

5.1. Поняття і чинники валютно-фінансових умов контракту та валютні умови угоди.

5.2. Фінансові умови зовнішньоторговельних контрактів.

5.3. Засоби платежу при виконанні валютно-фінансових умов контракту.

5.4. Заходи проти необґрунтованої затримки платежу та неплатежу.

5.1 Поняття і чинники валютно-фінансових умов контракту та валютні умови угоди

Валютно-фінансові умови контракту — це умови, що визначають, яку валюту, в який час, в якій сумі та в якій формі експортер отримає за проданий товар, а імпортер — сплатить за придбаний товар. Валютно-фінансові умови повинні усунути або зменшити валютні ризики, що пов'язані зі знеціненням валют, а також гарантувати точне виконання умов контракту, забезпечити надійність та своєчасність отримання експортного виторгу, швидкість оборотності коштів у кожній зовнішньоторговій операції.

Вибір валютно-фінансових умов контракту зумовлює ряд чинників:

1. Наявність міжурядових угод за платежами.
2. Звичай світової банківської практики.
3. Стан платіжного балансу країни-контрагента.
4. Комерційна репутація фірм та банків.
5. Наявність давніших зв'язків із фірмою-контрагентом.

Значення правильності вибору валютно-фінансових умов контракту визначається наступними показниками: рентабельність угоди; швидкість оборотності коштів.

Валютні умови контракту містять наступні елементи: валюта ціни; валюта платежу; курс перерахування валют за необхідністю

(якщо валюта ціни не співпадає з валютою платежу); захисні застереження, що захищають сторони угоди від ризику можливих валютних втрат внаслідок зміни валютних курсів або падіння купівельної спроможності окремих валют.

Валюта ціни — це валюта, в якій виражена ціна товару в контракті – одна з валют сторін угоди, валюта третьої країни, «кошик валют» або розрахункові валютні одиниці (СДР, ЄВРО).

Валюта платежу — це валюта, якою повинно бути погашене зобов'язання імпортера експортеру – одна з валют сторін угоди, валюта третьої країни.

Якщо валюта ціни і валюта платежу не співпадають, у контракті вказуються умови перерахунку валюти ціни в валюту платежу: за курсом якого грошового ринку; яким видом платіжного засобу (телеграфний, поштовий, вексельний, чековий); курс дня (продавця, покупця, середній курс); на яку дату; джерело інформації. (Наприклад: перерахунок валюти платежу здійснити у день, попередній до дня платежу, телеграфним переказом на початок (кінець) торгів на Нью-Йоркській біржі за курсом покупця).

У випадку, коли платіж здійснюється в нестабільній валюті, у контракт доцільно внести *валютне застереження* — умову, що захищає сторони угоди від валютного ризику між моментом укладання угоди і моментом фактичної операції.

Валютні ризики – це ризики валютних втрат, пов'язані зі зміною курсу валюти платежу під час здійснення зовнішньоторговельних операцій.

Розрізняють два *види валютного ризику*: ризик наявних валютних збитків; бухгалтерський ризик валютних збитків, що виникає під час переоцінки активів і пасивів, а також прибутку від іноземних інвестицій у закордонні філії та СП.

Ризик наявних валютних збитків існує у двох формах:

1. *Ціновий ризик* – небезпека валютних втрат від зміни валютного курсу у період з моменту підготовки контракту до його укладання. Ризик нейтралізується можливістю перегляду ціни під час підписання контракту.

2. *Валютний ризик з моменту укладання контракту до моменту платежу*. Нейтралізується за допомогою контрактних і неконтрактних методів захисту.

Контрактні методи захисту – пов'язані з укладанням контракту і включають:

- вибір валюти ціни, що співпадає з валютою платежу;
- вибір валюти ціни з прогнозованою найбільш вигідною для

сторін динамікою курсу (експортеру вигідно, щоб валюта ціни була «твердою», а валюта платежу — «м'якою», імпортеру – навпаки);

- включення до контракту «*валютного застереження*» – яке передбачає автоматичне пропорційне корегування ціни товару в тій же пропорції, у якій відбудеться зміна курсу погодженої між сторонами валюти платежу стосовно валюти ціни.

На практиці для валютного застереження використовують:

а) одну валюту, тобто *моновалютне застереження*, що ставить суму платежу в залежність від валютного курсу базової валюти-посередника, тобто перерахунок здійснюється через третю валюту: USD→CAD→GBR.

б) кілька валют – *багатовалютне (мультивалютне) застереження* — коли використовується не одна валюта-посередник, а «кошик валют» (визначається відношення однієї валюти до середньозваженої набору 5-7 валют) чи розрахункові валютні одиниці СДР, ЄВРО.

CHF — 30 %
USD → JPY — 40 % → GBR;
NOK — 30 %
USD → EUR (SDR) → GBR

Найбільш вигідне валютне застереження на базі СДР або ЄВРО, тому що їх щоденне котирування здійснюється МВФ, членами якого є більшість країн світу.

Неконтрактні методи – ті, що не пов'язані з укладанням контракту і включають:

- регулювання своєї валютної позиції – полягає у проведенні збалансованої валютної політики фірми стосовно експорту-імпорту за строками платежів, коли термін, валюта і сума здійснюваних розрахунків співпадають за експортними та імпортними угодами.

- використання послуг міжнародних банків зі страхування валютних ризиків. При цьому об'єктами страхування можуть стати такі вартісні показники:

а) сума витрат експортера на виготовлення зазначеної продукції, від придбання якої замовник може відмовитися в період виробництва товару;

б) обсяг експортного виторгу при оплаті готівковим способом;

в) обсяг експортного комерційного кредиту, коли зовнішньо торгівельна угода здійснюється на умовах розстрочки платежу;

г) обсяг імпортного комерційного кредиту, коли здійснюється попередня оплата товару, або експортеру необхідно поповнити

частину своїх обігових коштів за рахунок майбутньої поставки товару імпортеру;

д) сума банківського кредиту в зовнішньоторговельній угоді, коли існує ризик неплатежу з боку імпортера або експортера.

Страховання валютних ризиків здійснюється за наступними принципами:

- *Платність страхових сум за послуги.* Розмір страхової премії обумовлюється у страховому полісі, а виплата страхової премії згідно зі світовою практикою здійснюється у валюті, в якій було сплачено страхову премію.

- *Поділ ризику,* тобто обсяг страхування не повинен включати всю суму угоди. Необхідно, щоб можливих втрат за випадку неплатежу зазнав імпортер (експортер) до самоутримання, що підвищує ступінь його відповідальності за вибір контрагента.

- *Диференціація умов страхування,* що стосується розміру страхової суми та частки власного утримання.

- *Добровільність страхових ризиків* як для страхувальника, так і для страхувача.

- *Обов'язкове страхування політичних ризиків при експортуванні до країн, що розвиваються.* Оцінити і прогнозувати виплати страхової суми за політичними ризиками складно, їх страхування останнім часом приводить до негативних результатів для страхувача внаслідок кризи міжнародної заборгованості.

Операції зі страхування валютних ризиків українських учасників ЗЕД з 1992 р. здійснюються НБУ та банками, що мають ліцензії на право здійснення валютних операцій. Таке страхування відбувається відносно групи вільно конвертованих валют строком до 1-го року (форвардні операції).

5.2 Фінансові умови зовнішньоторговельних контрактів

Фінансові умови передбачають наступне: спосіб платежу (готівковий, авансовий, в кредит); міжнародні розрахунки та їх форми (акредитив, інкасо, банківський переказ, відкритий рахунок); засоби платежу (чеки, векселі, поштові і телеграфні перекази, інструкції системи SWIFT); заходи проти необґрунтованої затримки платежу та неплатежу (санкції, банківські гарантії, авалі і т.ін.).

Міжнародні розрахунки являють собою систему організації і регулювання платежів за грошовими вимогами й зобов'язаннями у

сфері міжнародних економічних відносин. Міжнародні розрахунки охоплюють зовнішню торгівлю товарами й послугами, а також некомерційні операції, кредити і рух капіталу між державами. Більша частина всіх міжнародних розрахунків здійснюється в процесі опосередкування міжнародних торговельних угод.

Основними суб'єктами міжнародних розрахунків являються експортери, імпортери й банки, що їх обслуговують. Вони вступають в певні відносини між собою з приводу руху товаросупроводжувальних документів і поточного оформлення платежів. При цьому головна роль в міжнародних розрахунках належить банкам.

На стан міжнародних розрахунків впливає багато різних обставин, наприклад, економічні і політичні відносини між країнами; становище країни на товарних і грошових ринках; ступінь державного регулювання ЗЕД і його ефективність; валютне законодавство; міжнародні торгові правила і звичаї, стан платіжних балансів та ін. В зв'язку з цим систему міжнародних розрахунків можна розглядати як відносно самостійну, яка має свої **особливості**.

По-перше, міжнародні розрахунки регулюються не тільки національними нормативними і законодавчими актами, але й міжнародними законами, банківськими правилами і звичаями (Єдиний вексельний закон, прийнятий Женевською вексельною конвенцією в 1930 р., Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів).

По-друге, міжнародні розрахунки здійснюються в різних валютах. Тому, з одного боку, на їх ефективність впливає динаміка валютних курсів, а з другого боку, нормальне функціонування товарно-грошових відносин можливе тільки в умовах вільного обміну національної валюти на валюти інших країн.

По-третьє, імпортери, експортери та їх банки вступають в певні відокремлені від зовнішньоторговельного контракту відносини, пов'язані з оформленням, пересилкою, обробкою товаророзпорядчих і платіжних документів, здійсненням платежів.

По-четверте, міжнародні розрахунки носять документарний характер, тобто платежі здійснюються тільки проти пред'явлення належним чином оформлених комерційних (рахунки-фактури; документи, що підтверджують відвантаження, відправку чи прийняття до завантаження товарів (коносаменти, залізничні, автомобільні і авіаційні накладні, поштова квитанції, комбіновані транспортні документи на змішані перевезення); страхові документи; сертифікати та інші документи) або фінансових (прості і переказні векселі; чеки; платіжні розписки) документів.

По-н'яте, застосовуються уніфіковані правила гарантій, видані Міжнародною торговельною палатою.

По-шосте, міжнародні розрахунки є об'єктом уніфікації, що обумовлено інтернаціоналізацією господарських зв'язків, універсалізацією банківських операцій.

Типи міжнародних розрахунків:

1. Національною валютою:
 - торгові, кредитні і платіжні угоди між країнами;
 - напрямую.
2. Міжнародною колективною валютою: торгові, кредитні і платіжні угоди у межах інтеграційних угруповань країн.
3. Клірингові розрахунки: міжнародні платіжні угоди клірингового типу – угоди між урядами двох і більше країн про обов'язковий взаємний залік міжнародних вимог і зобов'язань.
4. Золото – використовується в міжнародних розрахунках опосередковано: воно продається на ринку золота за валюту, якою продавцю золота необхідно розрахуватися зі своїми постачальниками.

Види міжнародних розрахунків наведено у табл. 5.1.

Таблиця 5.1 – Види міжнародних розрахунків

Види	Підвиди
1. Залежно від специфіки суб'єкта	між конкретними контрагентами; між банками; між банком і контрагентом; між державою і банком; між державами.
2. Залежно від взаємодії суб'єктів	на пряму; через посередників.
3. Залежно від об'єкту	торгові операції; інвестиційні операції; некомерційні операції.

Найпоширенішими умовами міжнародних розрахунків являються:

1) готівкові (безпосередні) – це повний розрахунок – повна оплата товару до моменту чи в момент переходу товару або товаророзпорядчих документів у розпорядження покупця);

2) розрахунок у кредит (з розстроченням) – надання експортером імпортеру кредиту в комерційній формі (для імпортера).

При здійсненні зовнішньоторгових операцій дуже важливий правильний вибір форми розрахунків, оскільки це дозволяє учасникам

угоди знижувати витрати і ризики, пов'язані з невиконанням протилежною стороною своїх зобов'язань за угодою.

Форми розрахунків — це засоби виконання розрахунків, що регулюються законодавством країни-учасника розрахунків. На вибір форми міжнародних розрахунків впливають такі фактори:

- вид товару, який є об'єктом зовнішньоторговельної угоди;
- існування кредитної угоди;
- платоспроможність та репутація контрагентів по зовнішньоекономічним угодам;
- рівень попиту та пропозиції на товар на світових ринках.

Виходячи з особливостей міжнародної торгової і банківської практики, виділяють *чотири основні форми розрахунків*:

- 1) інкасо;
- 2) акредитив;
- 3) банківський переказ (авансовий платіж);
- 4) відкритий рахунок.

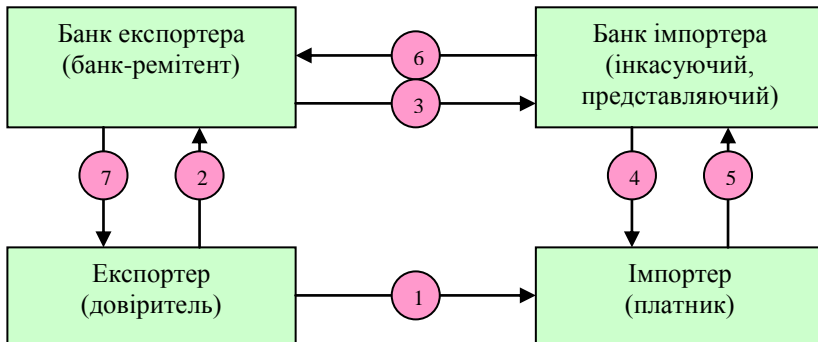
Використання **інкасової форми розрахунків** регулюється «Уніфікованими правилами по інкасо», прийнятими Міжнародною торговою палатою в 1978 р. (публікація МТП № 322).

Інкасо — це банківська розрахункова операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта одержує на основі розрахункових документів належні експортеру кошти від платника за відвантаженні на його адресу товари або за надані йому послуги і зараховує ці кошти на його рахунок в банку.

Інкасо може бути чистим і документальним. *Чисте інкасо* — це інкасо фінансових документів, не супроводжене комерційними документами (переказні й прості векселі, чеки та ін.) *Документальне інкасо* — це інкасо фінансових документів, супроводжених комерційними документами (рахунки, страхові документи та ін.), а також інкасо тільки комерційних документів. Документальне інкасо в міжнародній торгівлі являє собою зобов'язання банку одержати за дорученням експортера від імпортера суму платежу за контрактом проти передачі останнього товарних документів і перерахувати її експортеру.

В здійсненні *інкасової операції* при міжнародних розрахунках приймають участь: імпортер (платник); експортер (довіритель); банк імпортера (інкасуєчий чи представницький банк); банк імпортера (банк ремітент). Основний документ — інкасове доручення, що виходить від експортера.

Інкасова форма розрахунків здійснюється по такій схемі (рис. 5.1).



1. Експортер відвантажує товар на адресу імпортера у відповідності до умов договору з 1-м комплектом товаросупровідних документів.
2. Експортер направляє своєму банку 2-й комплект (дублікат) товаросупровідних документів та інкасове доручення.
3. Банк експортера, перевіривши відповідність наданих документів, перерахованим в інкасовому дорученні, відправляє їх разом з інкасовим дорученням банку імпортера.
4. Банк імпортера передає одержані документи імпортеру.
5. Банк імпортера одержує платіж від імпортера.
6. Сума платежу переводиться банком покупця банку продавця.
7. Банк експортера зараховує гроші на рахунок експортера.

Рисунок 5.1 – Схема інкасової форми платежу

Інкасові операції порівняно прості і недорогі для контрагентів. Переваги інкасо для імпортера полягають у відсутності необхідності завчасно відволікати кошти зі свого обігу. Експортер зберігає юридичне право розпорядження товаром до оплати імпортером. Разом з тим вони мають серйозні недоліки, які різко знижують переваги в розрахунках по експорту: розрив у часі між відвантаженням товару, передачею документів у банк імпортера й одержанням платежу (інколи від кількох тижнів до кількох місяців), що затримує оборотність коштів експортера; немає гарантій платежу у випадку неплатоспроможності імпортера або його відмови прийняти товар.

Нейтралізувати ці недоліки можна використовуючи додаткові умови:

1) імпортер оплачує проти телеграми банку експортера про прийом чи відсилку на інкасо товарних документів (телеграфне інкасо);

2) за дорученням імпортера банк видає на користь експортера платіжну гарантію, при цьому приймає на себе зобов'язання перед

експортером оплатити суму інкасо за умовами неплатежу імпортером. Аваль (гарантія платежу) – вексельне поручительство;

3) експортер використовує банківський кредит для покриття і мобілізованих ресурсів.

Акредитив являє собою письмове зобов'язання банку провести за проханням і у відповідності до вказівок імпортера платіж експортеру проти набору документів, що повністю відповідають умовам акредитиву. В міжнародній торгівлі і банківській практиці використовуються єдині стандартизовані процедури і правила використання документальних акредитивів. Ці процедури були сформульовані Міжнародною торговою палатою (МТП) в Уніфікованих правилах і звичаях для документальних акредитивів (УПДА), до яких приєдналася більшість банків світу. УПДА періодично переглядаються. В даний час діє редакція правил 1993 р. (публікація МТП № 500).

При здійсненні міжнародних розрахунків на основі акредитива важливо брати до уваги *види акредитива*, які визначаються за ознаками, наведеними у табл. 5.2.

Таблиця 5.2 – Види акредитивів

Ознаки	Види	Характеристика
1) в залежності від ступеня відповідальності банку	відкличні	які можуть бути відкликані імпортером достроково
	безвідкличні	які не можуть бути відкликані достроково без згоди всіх сторін угоди
	а) підтвержені	ті, котрі підтверджуються додатково банком експортера, тобто гарантовані двома банками
	б) непідтвержені	ті, котрі гарантовані лише банком імпортера
2) в залежності від використання засобів з акредитива	подільні	відкриваються на єдину суму, оплата проводиться частинами
	неподільні	відкривається на єдину суму і стягується єдиною сумою
3) з точки зору можливості використання акредитиву іншим бенефіціаром (безпосереднім постачальником товару)	переказні (трансферабельні)	надають право експортеріві уступити можливість використання коштів з акредитива третій особі (у рамках терміну дії і суми акредитива). Використовуються, якщо експортер виступає як посередник або постачання товару проводиться багатьма постачальниками.
4) з точки зору важливості поновлення акредитива	роloverні (револьверні, поновлювані)	відкриваються на всю суму, але стягуються частинами з одно-часним відновленням умов для нового стягнення наступними частинами, поки не будуть

Ознаки	Види	Характеристика
		стягнені усі суму. Використовуються при рівномірних періодичних постачаннях
5) з точки зору існування валютного покриття	покритий	є валютне покриття
	непокритий	немає покриття
6) з точки зору можливостей реалізації акредитиву	акредитиви	акредитиви з оплатою проти документів
	акцептні акредитиви	які передбачають акцепт тратт банком-емітентом при умові виконання усіх вимог акредитива
		акредитиви з відстрочкою (розстрочкою) платежу
		акредитиви з неогоціцією документів

В *акредитивній операції* беруть участь: імпортер, який дає доручення своєму банку на відкриття акредитива (наказодавець акредитива), бенефіціар (зазвичай експортер), на користь якого відкривається акредитив; банк, що виставив акредитив (банк-емітент); банк, через який здійснюється платіж на користь бенефіціара (виконуючий банк). Головний документ — акредитивне доручення, що виходить від імпортера та містить: суму, строк дії акредитива, вид акредитива, інструкції банку про умови виплати коштів з акредитива. Документарний акредитив здійснюється за такою схемою (рис. 5.2).

Документарний акредитив являється найбільш вигідною формою розрахунків для експортера, дякуючи надійності платежу і більш швидкому одержанню експортної виручки.

Переваги акредитивної операції для експортера: існує зобов'язання банку проплатити; надійність розрахунків і гарантія сучасної проплати товарів, оскільки це здійснює банк; швидкість отримання платежу; отримання дозволу імпортера на переказ валюти в країну експортера при виставленні акредитиву в іноземній валюті.

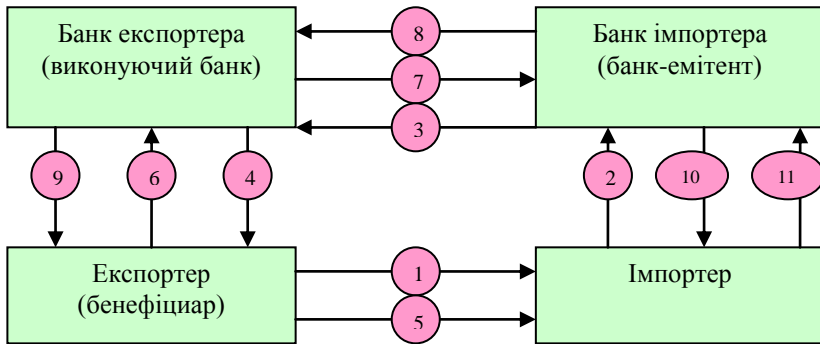
Недоліки для імпортера: заморожування грошових коштів на рахунку під строк дії акредитива; висока вартість комісійних банку; застосовується банківський кредит; іммобілізація і розпилення його капіталу – відкриття акредитиву до отримання і реалізації товарів.

Переваги для імпортера:

- Акредитив забезпечує інтереси покупця (грошові кошти зараховуються постачальнику продукції до відвантаження товару, підтвердженої документально; у разі нестачання товару або відвантаження з порушеннями платіж не провадиться, якщо імпортер не дає на це згоди);

- Гарантує експертний розгляд документів працівниками банку;

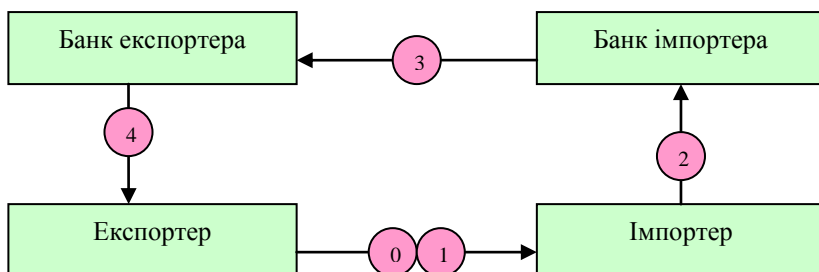
- Акредитив - захисний платіжний інструмент - по зведенню правил Міжнародної Торгової Палати.



1. Експортер відправляє імпортеру товару факс про готовність товару до відвантаження і просить виставити на його користь акредитив.
2. Імпортер дає вказівки своєму банку відкрити акредитив на користь бенефіціара у себе чи за кордоном.
3. Банк імпортера повідомляє експортера про відкриття акредитива і відправляє акредитивний лист, в якому докладно викладені умови акредитиву.
4. Банк експортера повідомляє бенефіціара про відкриття на його користь акредитива і про умови цього акредитива.
5. Експортер відвантажує на адресу покупця товар у відповідності до умов договору з 1-м комплектом товаросупровідних документів.
6. Експортер передає виконуючому акредитив банку 2-й комплект (дублікат) товаросупровідних документів.
7. Виконуючий банк перевіряє відповідність наданих товаросупровідних документів умовам акредитиву та відправляє їх банку імпортера.
8. Банк імпортера теж перевіряє документи і тоді перераховує відповідну суму валюти на кореспондентський рахунок виконуючого банку.
9. Виконуючий банк зараховує відповідну суму валюти на рахунок бенефіціара.
10. Банк імпортера відправляє товаросупровідні документи разом з акредитивним листом імпортеру.
11. Імпортер, одержавши документи, перевіряє їх відповідність умовам акредитива і приймає для акцепт. Якщо зауважень немає, банк списує гроші з рахунку наказодавця по акредитиву.

Рисунок 5.2 – Схема акредитивної форми платежу

Банківський переказ – це операція, за якою імпортер дає доручення своєму банку провести платіж на користь експортера з його валютного рахунку. Оскільки банківські перекази не супроводжуються комерційними документами та містять максимальний ризик неплатежу або не поставки товару, то в зовнішній торгівлі практично не використовуються, за винятком доплат, авансів, перерахунків, штрафних санкцій. Головний документ — платіжне доручення, що виходить від імпортера (рис. 5.3). Ця форма оплати найдешевша.



1. (0) Експортер відвантажує товар на адресу імпортера у відповідності до умов договору.
2. Імпортер надає в свій банк платіжне доручення про переказ коштів на адресу експортера.
3. Сума платежу переводиться банком покупця банку продавця.
4. Банк експортера зараховує гроші на рахунок експортера.

Операції 0-4 – послідовна оплата товару

Операції 1-4 – передплата за товар

Рисунок 5.3 – Схема банківського переказу

Найбільш розповсюдженою формою банківського переказу є **авансовий платіж**. Аванс — це грошова сума чи майнова цінність, передана покупцем продавцю до відвантаження товару в рахунок виконання зобов'язань по контракту. Аванс може бути наданий в грошовій і товарній формах. Останній передбачає передачу імпортером експортеру сировинних матеріалів чи комплектуючих виробів, необхідних для виготовлення замовленого обладнання. Аванс в грошовій формі передбачає виплату покупцем узгоджених в контракті сум в рахунок платежів за умовами договору до відвантаження товару (надання послуг), а інколи навіть до початку виконання контракту.

У світовій практиці авансові платежі використовуються у випадках:

- 1) коли продавець сумнівається в платоспроможності покупця;
- 2) коли політична і (чи) економічна обстановка в країні покупця нестабільна;
- 3) при постачанні дорогого обладнання;
- 4) при поставці товарів стратегічного призначення;
- 5) при тривалих строках здійснення контракту.

Аванс може надаватися як на повну вартість, так і в вигляді певного відсотку від неї. Його величина залежить від мети авансу, характеру товару, його новизни, вартості і строків виготовлення. В світовій практиці авансові платежі зазвичай складають 10-30% суми контракту. Погашається аванс шляхом заліку при поставці товару. Ця умова повинна бути зафіксована в договорі. Авансові платежі як форма міжнародних розрахунків більш вигідні експортеру і менше — імпортеру.

Відкритий рахунок є однією з форм розрахунків між продавцем і покупцем за відправлений товар. Товар або товарні документи передаються покупцеві на умовах наступної оплати у встановлений строк, причому вартість товару заноситься продавцем у дебет рахунку покупця. Платежі можуть проводитися або через один — три місяці після відправлення окремих партій товару, або ж у певний термін. Після настання строку покупець вносить необхідну суму й у такий спосіб погашає свою заборгованість. При стислості строку (до місяця) між відправленням товару й платежем такі продажі по відкритому рахункові зараховують до угод за готівку; при більш тривалому строку відкритий рахунок є формою кредиту.

Особливості даної форми розрахунків:

- 1) передбачає ведення контрагентами великого обсягу роботи;
- 2) товаросупроводжувальні документи поступають прямо до імпортера, мимо банку, в зв'язку з чим весь контроль за своєчасністю платежів лягає на плечі учасників угоди;
- 3) рух товару переує рух валютних коштів.

Проведення розрахунків у формі відкритого рахунку пов'язане для продавця з ризиком неплатежу або несвоєчасної оплати товару, оскільки покупець при одержанні товарних документів не видає продавцеві ніякого боргового зобов'язання. Для покупця відкритий рахунок — це вигідна форма розрахунків і одержання кредиту, тому що відсутній ризик оплати непоставленого товару, а відсотки за кредит звичайно не стягуються. У міжнародній торгівлі відкритий рахунок використовується при розрахунках між постійними контрагентами,

при комісійному продажі товару — у формі консигнації або при багаторазових поставках однорідного товару, особливо дрібними партіями.

Платежі у формі відкритого рахунку займають сьогодні міцні позиції в торгівлі багатьох країн світу, особливо Західної Європи (до 60% всіх платежів). На жаль, в українській практиці, як і в інших постсоціалістичних країнах, розрахунки по відкритому рахунку не одержали достатнього розповсюдження. Це пов'язано в значній мірі з низькою платіжною дисципліною, нестачею інформації про фінансове становище фірм, відсутністю законодавчої бази для проведення розрахунків в цій формі.

Ризики, що виникають при міжнародних платежах:

1. Вартість місцевої валюти при майбутньому платежі в іноземній валюті залежить від обмінного курсу між двома валютами (особливо, коли курси обміну піддаються впливові ринкових сил)

2. Ризик відсутності конвертованості: неможливість власника валюти даної країни конвертації у валюту іншої країни внаслідок обмеження, накладеного урядом.

3. Ризик невиконання зобов'язання, або несплати(більш ймовірний, оскільки порушення судового позову проти боржника, який порушив зобов'язання, в іншій країні потребує більше коштів і часу, а успіх менш ймовірний, ніж у випадку з місцевим боржником).

5.3 Засоби платежу при виконанні валютно-фінансових умов контракту

У практиці міжнародної торгівлі застосовуються такі засоби платежу, як векселі, чеки, поштові і телеграфні перекази, інструкції системи SWIFT.

Вексель — це цінний папір, що становить собою безумовне зобов'язання провести платіж у зазначений строк. За економічною природою вексель — це знаряддя комерційного кредиту. У відповідності до правової природи вексель:

- забезпечує платежі за кредитом;
- являє собою абстрактне зобов'язання, тобто відсторонене від причин, що його викликали та будь-яких умов, що обумовлюють платіж;
- може бути опротестований нотаріальним шляхом у випадку неплатежу;
- передбачає солідарну відповідальність перед пред'явником

векселя усіх осіб, відповідальних за платіж (векселедавця, його гарантів, індосантів);

- це документ строго встановленої форми, тобто відповідно до міжнародних норм він повинен містити набір певних реквізитів, відсутність хоча б одного з яких робить вексель недійсним.

У відповідності до Женевської конвенції про «Єдиний вексельний закон про прості і переказні векселі» (1930 р.) вексель повинний мати такі реквізити:

- «вексельну мітку», тобто вказівку на те, що це вексель;
- безумовний наказ оплатити певну суму (словами та цифрами);
- термін платежу;
- зобов'язання заплатити;
- місце платежу;
- найменування одержувача (ремітента для тратти);
- місце й дату видачі векселя;
- підпис векселедавця (для тратти — особи, що виставила вексель).

У міжнародній практиці застосовуються такі *види векселів* (табл. 5.3).

Векселі як цінні папери мають оборотоздатність, тобто можуть передаватися з рук в руки за допомогою передатного напису на зворотному боці векселя, що зветься *індосаментом*. Особа, яка ставить такий напис, що означає передавання права на отримання грошей за цим векселем будь-кому, зветься індосантом. За допомогою індосаменту обертаються звичайні та переказні векселі.

Види індосаментів наступні:

- Іменний — індосант зазнає конкретну особу, якій передається право одержання коштів за векселем.
- Ордерний — коли право на одержання платежу має особа, зазначена у векселі, чи «за його наказом».
- Пред'явницький — особа, яка передає право одержання коштів за векселем, ставить лише свій підпис і дату, після чого вексель набуває пред'явницького характеру.
- Безобіговий (лише за правом ряду країн) — індосант звільняється від солідарної відповідальності за платіж при протесті векселя за допомогою напису «без обороту на мене» на зворотному боці векселя (із зазначенням конкретної особи або ні).
- Передоручений — коли векселі передаються до банку, який, коли прийде час отримання з боржників коштів, стягує їх та зараховує на рахунок векселевласника.

Таблиця 5.3 – Види векселів

Ознаки	Види	Характеристика
I. За формою	простий вексель	це документ, що виписаний у формі зобов'язання боржника про платіж певної суми кредиторіві в зазначений строк. Головні риси: два учасники (векселедавець (боржник), який виписує і підписує вексель, та векселевласник (кредитор); не потрібний акцепт боржника)
	переказний вексель (тратта)	це документ, що містить письмову вимогу однієї особи (кредитора) іншій особі (боржнику) у визначений термін провести платіж третій особі (ремітенту). Головні риси: три учасники: 1) трасант — це кредитор, що виставляє вексель; 2) трасат – боржник, зобов'язаний сплатити за траттою певну суму третій особі; 3) ремітент — це третя особа, на користь якої проводиться платіж за траттою; тратту виставляє кредитор на боржника з оплатою на користь третьої особи; тратта дійсна лише за наявності акцепту боржника.
II. За характером походження	приватний	випускаються приватними особами
	державний	державної скарбниці, що випускаються державою
III. За економічною природою	товарний	комерційна або торговельна тратта
	банківський (банківський акцепт)	це вексель, виставлений на банк і акцептований останнім (не на імпортера, а на банк імпортера на користь свого банку)
	фінансовий	виставляється банками один на одного та використовується як знаряддя міжбанківського кредиту (авізо)
	«дружній» («зустрічні», бронзові)	видаються приватними особами один одному для обліку цих векселів у банку або для штучного збільшення пасиву неспроможного боржника у разі загрози банкрутства

Чек — це письмовий безумовний наказ власника поточного рахунка своєму банку про виплату з цього рахунка позначеної в ньому суми по пред'явленні чи протягом терміну конкретній особі, або про переказ зазначеної суми на інший рахунок.

Економічна природа чека визначається як засобу розпорядження поточним рахунком у банку, засобу обігу та платежу і знаряддям безготівкових розрахунків. Правова природа чека цілком аналогічна до

векселя. Для того, щоб чек вважався дійсним і підлягав оплаті, він повинен містити обов'язкові реквізити (відповідно до Женевської конвенції про чеки 1931 р.):

- найменування «чек» (чекова мітка), зазначена на тій мові, на якій виписаний чек;
- найменування фірми-платника, що виписала чек (чекодавця);
- дату видачі чека;
- найменування банку, у якому чекодавець тримає свій рахунок і який здійснить оплату чека;
- найменування особи (фірми), на користь якої здійснюється платіж (бенефіціар);
 - безумовний наказ про сплату певної суми прописом;
 - місце для заміток (наприклад, номер контракту, місце платежу і т.п.);
 - підпис чекодавця;
 - номер рахунку чекодавця в банку.

Розрізняють такі види чеків (табл. 5.4).

Таблиця 5.4 – Види чеків

Ознаки	Види	Характеристика
I. З точки зору умов передавання:	іменні	виписуються на визначене ім'я (фірму, не може передаватися звичайним порядком (лише нотаріальним шляхом)
	на пред'явника	виписується без вказівки особи (фірми), що має право одержати за ним гроші, і звертається як готівка (без індосаменту)
	ордерні	виписуються на користь визначеної особи з застереженням «або його наказу» з правом передавання іншій особі шляхом індосаменту
II. З точки зору можливості отримання за чеком готівки	звичайні	за ними чековласник, подавши чек до банку, отримає гроші лише готівкою
	розрахункові	застосовуються лише для перерахування суми з рахунку чекодавця на рахунок чековласника
	кросовані (різновид розрахункових)	за ними можуть здійснюватися лише міжбанківські розрахунки. Такий чек перекреслений двома смугами, серед яких зазначається рахунок банку-одержувача
III. З точки зору кількості коштів, що підлягають сплаті за чеком	лімітовані	виписуються в межах певної зарезервованої суми (чекові книжки)
	нелімітовані	виписуються на будь-яку суму в межах залишку коштів на поточному рахунку

Чек може передаватися одною особою іншої шляхом проставлення на оборотному боці чека передатного напису – індосаменту, який підписується особами, що зробили його.

Термін обертання чека — з моменту подання до банку до моменту зарахування коштів на рахунок, обмежений: в межах однієї країни — від 8 до 10 днів; між країнами одного континенту — 20 днів; між країнами різних континентів — 70 днів.

У чека завжди є посередник — банк (три суб'єкти), а вексель завжди передбачає відсутність посередника; у тратти – три суб'єкти (кредитор, боржник, одержувач), але немає посередника.

Поштовий переказ – це письмове платіжне доручення, що висилається одним банком іншому і являє собою вказівку цьому банку виплатити визначену суму грошей зазначеному одержувачу.

Телеграфний переказ – аналогічний поштовому, тільки інструкції банку пересилаються телеграфом.

Інструкції системи SWIFT (міжнародні експрес-перекази) – це особливий вид переказів, що дозволяють істотно скоротити час передачі інструкцій між банками-кореспондентами, що є членами системи.

SWIFT (Society for World-Wide Interbank Financial Telecommunications) — співтовариство всесвітніх міжбанківських фінансових телекомунікацій – є провідною міжнародною організацією в сфері фінансових телекомунікацій, призначеною для забезпечення передачі та розподілу міжнародних грошових переказів між членами організації. SWIFT — це акціонерне товариство, власниками якого є банки-члени, яке зареєстровано в Бельгії. Вищий орган — загальні збори банків-членів або їхніх представників (Генеральна асамблея). Всі рішення приймаються більшістю голосів учасників асамблеї відповідно до принципу: одна акція — один голос. Чільне положення в Раді директорів займають представники банків країн Західної Європи та США. Кількість акцій розподіляється пропорційно графіку переданих повідомлень. Найбільшу кількість акцій мають США, Німеччина, Швейцарія, Франція, Великобританія.

Основу системи SWIFT складають електронні розподільні центри в Брюсселі, Амстердамі й штаті Вірджинія (США), які обладнані процесорами, що регулюють потік інформації. Кожна країна — член SWIFT — має свій національний вузловий пункт (концентратор повідомлень), що пов'язаний з одним з розподільних центрів і разом з лініями є власністю SWIFT. Банки — члени співтовариства, підключаються до концентраторів по місцевих лініях зв'язку своєї країни. Через SWIFT здійснюються такі банківські операції, як

перекази коштів, передача інформації про стан рахунків у банках, підтвердження валютних операцій, розрахунки по інкасо, акредитивам, торгівлі цінними паперами, узгодження спірних питань, ведення електронних рахунків клієнтів і управління їхніми коштами.

Кореспондентські відносини з іноземними банками передбачають:

- встановлення прямих кореспондентських відносин з іноземними банками;

- самостійне відкриття банком рахунків для міжнародних розрахунків з іноземними банками («Лоро» – іноземні кореспондентські рахунки в банку; «Ностро» – рахунки банку в іноземному банку);

- досягнення домовленості про порядок і умови ведення банківських операцій по міжнародним розрахункам;

- робота через кореспондентські рахунки Центру міждержавних розрахунків НБУ або через кореспондентські рахунки уповноважених банків;

- встановлення кореспондентських відношень і здійснення міжнародних банківських операцій з іноземними банками через кореспондентські рахунки Центру міжнародних розрахунків НБУ або уповноважених банків.

Банк-кореспондент — це банк, що виконує на основі кореспондентського договору доручення іншого банку по платежах і розрахункам. Банки-кореспонденти домовляються, по яких рахунках будуть проводитися взаємні розрахунки, обмінюються зразками підписів посадових осіб, тарифами комісійної винагороди. Кореспондентські договори укладаються між банками як усередині країни, так і за її межами. На основі кореспондентських договорів проводяться розрахунки по зовнішній торгівлі, у т.ч. акредитивами, переказними векселями, іноземними грошовими переказами.

Особливістю розрахунків в готівковій іноземній валюті в сучасних умовах є:

- розрахунок в іноземній валюті у розмірі, що не перебільшує 10000 дол США;

- в банк здається договір ЗЕД укладений з нерезидентом, у якому передбачений розрахунок за готівкові кошти;

- в банк здається документ, що підтверджує повноваження представника нерезидента на оплату договору;

- в банк здається оригінал митної декларації про ввезення готівки на територію України або ж довідки про зняття

представником нерезидента готівки з банківського рахунку по корпоративній платіжній карті;

- в банк здається копія сторінок паспорта представника нерезидента.

5.4 Заходи проти необґрунтованої затримки платежу та неплатежу

До заходів проти необґрунтованої затримки платежу та неплатежу відносять: банківські гарантії; банківські авалі; банківські акцепти; резервні акредитиви; фірмові та державні гарантії; штрафи та санкції за контрактом; операції банків зі страхування валютних ризиків.

Банківська гарантія — доручення банку-гаранта, що приймається відносно до будь-якої особи – бенефіціара за дорученням іншої особи-принципала у забезпечення виконання принципалом зобов'язань перед бенефіціаром (за випадку несвоєчасного платежу оплату здійснює банк-гарант.)

Банківська гарантія повинна мати наступні *реквізити*, за відсутності хоча б одного з яких гарантія є недійсною:

- точне найменування банку-гаранта, експортера та імпортера;
- сума гарантії або умови, які дозволяють визначити цю суму на момент платежу;
- термін дії гарантії;
- предмет гарантії (своєчасність платежу або поставки товару);
- визначення гарантійного випадку (у гарантії повинен бути чітко сформульований умовний термін настання гарантійного випадку, перелік документів, що підтверджують випадок);
- зобов'язання банку-гаранта провести платіж.

Види банківських гарантій визначаються за такими ознаками (табл. 5.5).

Захист експортера від неплатежів імпортера за допомогою банківської гарантії – це гарантія банку в забезпеченні платіжних зобов'язань імпортера перед експортером, що мають назву *платіжних гарантій*. Вони використовуються як засіб страхування кредитних ризиків (за комерційного кредиту); для забезпечення своєчасності оплати за інкасової або переказної форми розрахунків.

Таблиця 5.5 – Види банківських гарантій

Ознаки	Види	Характеристика
I. Залежно від наявності умов у гарантії	умовні гарантії	коли бенефіціар повинен довести виконання своїх зобов'язань за контрактом та невиконання принципалом своїх. При цьому бенефіціар: дає банку-гаранту заяву про невиконання умов контракту; повинен довести причину звернення до банка-гаранта, додавши комерційні документи; надати сертифікат про невиконання контрагентом своїх зобов'язань за контрактом (видається ТПП, або це рішення Арбітражу)
	безумовні гарантії	коли при зверненні до банка-гаранта не висувається ніяких умов
II. Залежно від того, на чю користь видано гарантію	прямі гарантії	коли банк-гарант приймає зобов'язання безпосередньо перед бенефіціаром
	контргарантії	видаються банку бенефіціара банком принципала, тобто банк-гарант виставляє гарантію, забезпечену контргарантією банку принципала
Залежно від можливості відкличання (анулювання)	безвідкличні гарантії	не можуть бути анульовані достроково без згоди бенефіціара і тому є основною формою гарантії
	відкличні гарантії	можуть бути відкличані до закінчення строку дії гарантії та без згоди бенефіціара та його банку

Види захисту інтересів імпортера за допомогою банківських гарантій наступні:

- Гарантії неналежного виконання контракту – предметом цієї гарантії є сума конвенційних штрафів;
- Тендерні гарантії – банк гарантує виплату суми коштів організаторам тендера за випадку, якщо фірма, яка виграла тендер, відмовилася від підписання контракту або виконання проекту (банківська гарантія вимагається від кожного учасника тендера);
- Митні гарантії (гарантії митного очищення) – банк гарантує за експортера оплату митних послуг;
- Гарантії повернення авансу – якщо передбачена повна або часткова попередня оплата зовнішньоторговельної угоди – вимагається банківської гарантії на повернення суми авансу (повної або суми, що залишилася невикористаною).

Банківський аваль застосовується як форма гарантування кредитних ризиків при розрахунках, що пов'язані із комерційним кредитуванням у вексельній формі. *Аваль* — це гарантійний напис банку на лицевому боку векселя.

Банківський акцепт – це згода банку на оплату переказного векселя, передбачає достроковий облік тратт. У вітчизняній зовнішньоторговій практиці не використовується.

Резервний акредитив – зобов'язання банку – емітента перед бенефіціаром провести платіж у межах обумовленої суми у разі невиконання принципалом своїх зобов'язань (за неакредитованою формою розрахунків). При цьому банк заморожує свої кошти, а не кошти принципала, якими від може розпоряджатися. За низки випадків резервні акредитиви вигідніші, ніж банківські гарантії, тому що вони жорстко регулюються міжнародними нормами права («Уніфіковані правила з документарних акредитивів», 1984 р.).

Фірмові (державні) гарантії – це гарантії, аналогічні до банківських, які видаються у вигляді гарантійного листа відомими фірмами чи урядами країн.

Під час укладання контракту оформляється перед гарантійний лист, а вже після укладання контракту видається гарантійний лист.



Питання для самоконтролю

1. Розкрийте поняття «валютно-фінансові умови контракту», елементи валютних і фінансових умов, фактори, що впливають на їх вибір.
2. Розкрийте поняття «валютні ризики», їх види, контрактні та неконтрактні методи захисту.
3. Охарактеризуйте форми міжнародних розрахунків: поняття, сутність їх здійснення.
4. Розкрийте сутність проведення міжнародних розрахунків по інкасо.
5. Розкрийте сутність проведення міжнародних розрахунків по акредитиву.
6. Визначте механізм здійснення банківського переказу.
7. Розкрийте сутність проведення міжнародних розрахунків за чеками.
8. У чому полягають особливості вексельної форми розрахунків.
9. Які існують заходи проти необґрунтованої затримки платежу та неплатежу.

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ

Тема 5. Валютно-фінансові умови зовнішньоторговельних угод



Методичні рекомендації для вирішення практичних завдань

Депорт – Купівля цінних паперів з одночасним зворотним продажем їх на певний термін за зниженим курсом.

Репорт - Біржова операція на ринку цінних паперів, яка полягає в тому, що здійснюється продаж цінних паперів з одночасним укладанням угоди про наступний їх викуп через певний строк за більш високою ціною. Р., на протипагу депорту, спрямований на підвищення курсу цінних паперів.

Валютний своп – це комбінація двох протилежних конверсійних угод на однакову суму з різними датами валютування. Стосовно до свопу дата виконання ближчої угоди називається датою валютування, а дата виконання більш віддаленої за терміном зворотної угоди – датою закінчення свопу (зрілості). Більша частина угод валютний своп укладається на період до 1 року.

Спот-курс - ціна валюти однієї країни, виражена у валюті іншої країни, встановлена на момент укладання угоди, за умови обміну валютами банками-контрагентами на другий робочий день з дня укладення угоди.

Форвардний контракт – обов'язковий для виконання терміновий контракт, відповідно до якого покупець і продавець погоджуються на поставку товару обумовленої якості і кількості або валюти на певну дату в майбутньому. Ціна товару, валютний курс та інші умови фіксуються в момент укладання угоди.

Прогресивний спосіб нарахування відсотків передбачає нараховування відсотків з суми наступної тратти від дати її виставлення до дати оплати, тобто для кожної частини кредиту окремо від дати його надання.

Регресивний спосіб нарахування відсотків здійснюється з залишкової суми заборгованості від дати останнього платежу. При цьому з першим платежем виплачується найбільша сума відсотків, потім вони поступово зменшуються.

Пропорційний спосіб нарахування відсотків полягає у підрахуванні загальної суми відсотків з кредиту і її поділ на число платежів (тратт). При такому способі відсотки виплачуються рівними внесками.

Вартісна величина нарахування відсотків:

$$\frac{\text{Сума кредиту} \times \text{Ставка кредитування} \times \text{Термін надання кредиту}}{100\% \times \text{Рік (дні)}}$$

Річна відсоткова ставка кредиту:

$$\frac{\text{Витрати за кредит} \times \text{Рік (дні)} \times 100\%}{\text{Сума кредиту} \times \text{Термін надання кредиту}}$$



Обов'язкові та додаткові завдання

Завдання 1.

Фірмою «А» був наданий фірмовий кредит фірмі «Б» на суму 60000 дол. США на термін 90 днів за ставкою 4,5 % річних (річна відсоткова ставка кредиту). Розрахуйте вартісну величину нарахованих відсотків.

Завдання 2.

Фірмою «А» був наданий фірмовий кредит фірмі «Б» на суму 80000 дол. США на термін 90 днів. Величина витрат за кредит у вартісному виразі – 900 дол. США. За якою ставкою відбувалося нарахування відсотків (річна відсоткова ставка кредиту)?

Завдання 3.

Ціна кредиту не обмежується лише величиною нарахованих відсотків, а комплексно відображає всі витрати імпортера, які з'явилися у зв'язку з отриманням розстрочки платежу (комісія з інкасо, виплата за гарантію і т.п.).

Так, наприклад, за кредит у 60 000 дол. США, який був наданий фірмою «Б» фірмі «А» передбачена відсоткова ставка 5 % річних. Крім того, додаткові витрати складають у загальній кількості 390 дол. США. Кредит підлягає поверненню через 90 днів.

- Розрахуйте відсотковий вираз додаткових витрат з кредиту.
- Визначте загальні витрати по кредиту у відсотках річних.

Завдання 4.

Експортер «А» поставив імпортеру «Б» товар на суму 60000 дол. США з розстрочкою оплати на 1 рік при умові погашення основного боргу і нарахованих відсотків у три етапи. Ставка відсотків з кредиту – 6 % річних. Розрахуйте суму відсотків, яка виплачується з першим платежем (В1); суму відсотків, яка виплачується з другим платежем (В2); суму відсотків, яка виплачується з третім платежем (В3):

- використовуючи прогресивний спосіб нарахування;
- використовуючи регресивний спосіб нарахування;
- використовуючи пропорційний спосіб нарахування;
- який, на ваш погляд, спосіб нарахування відсотків є компромісним і для покупця і для продавця?

Завдання 5.

На умовно прийняту дату курс USD/EUR за операцією «spot» склав 1,5411/1,5491.

Різниця між курсом «spot» та курсом за терміновою (форвардною) операцією складає:

1 міс.	89/84
3 міс.	245/235
6 міс.	490/475

Для покриття валютного ризику експортного доходу в доларах (термін платежу – 4 місяці) ви вирішуєте провести термінову (форвардну) операцію.

а) Назвіть, за рахунок якої операції («депорт» або «репорт») склалася різниця в курсах.

б) Розрахуйте курси іноземних валют за форвардною операцією на кожні три місяці.

Завдання 6.

Оплата постачання німецькому експортеру буде здійснена в американських доларах через 6 місяців після відвантаження. Він припускає, що до цього часу курс американського долару знизиться. З метою покриття валютного ризику експортер продає долари по терміновій угоді.

Курс USD/EUR 1,5456 / 1,5536, ставка «своп» на 6 місяців 500/478.

а) Розрахуйте курс покупки банком доларів за форвардною операцією.

б) Розрахуйте результат валютної операції (прибуток/збиток).

Завдання 7.

Іспанська фірма у травні купує в США товар на суму 100 тис USD з оплатою через 5 місяців. У травні курс EUR становив 1,1250 EUR/USD. У вересні іспанській фірмі будуть потрібні долари в обмін на євро. За 5 місяців курс євро може як впасти, так і зрости, що позначиться на сумі платежів. Іспанська фірма може застрахуватись від валютного ризику, придбавши опціон (тобто право на продаж валюти за курсом, який зафіксований в опціонній угоді у момент її укладення) у своєму банку. Це право фірма може використати, а може і не використовувати – все залежить від ситуації, яка складеться на момент виконання опціонної угоди. Але у будь-якому випадку, фірма платить банку премію у розмірі 1500 USD, яка не повертається, – це ціна страхування від валютного ризику.

Завдання 8.

Фірма «АРГО» постачає товар фірмі «SFI», яка, в свою чергу, свій товар – фірмі «СОЛІД».

Опишіть схему обігу переказного векселя.



Тестові завдання

1. *Поняття валюта ціни, валюта платежу, курс перерахування валют відносяться до:*

- а) валютні умови контракту;
- б) фінансові умови контракту?

2. *Ціновий ризик валютних збитків відноситься до:*

- а) ризику готівкових валютних збитків;
- б) ризику облікових валютних збитків?

3. *Яка форма міжнародних розрахунків найбільш дорога?*

- а) банківський переказ;
- б) вексельний переказ;
- в) акредитив;
- г) інкасо.

4. Яка форма міжнародних розрахунків найбільш дешева?

- а) банківський переказ;
- б) чековий переказ;
- в) акредитив;
- г) інкасо.

5. В якому випадку комерційні банки України можуть здійснювати операції з валютою?

- а) при наявності генеральної ліцензії НБУ;
- б) при наявності ліцензії міністерства економіки;
- в) при наявності ліцензії регіонального управління НБУ;
- г) в будь-якому випадку.

6. Що відноситься до неконтрактних заходів захисту сторін угоди від валютних ризиків?

- а) вибір валюти ціни, що співпадає з валютою платежу;
- б) регулювання своєї валютної позиції;
- в) внесення валютних застережень;
- г) використання послуг міжнародних банків зі страхування валютних ризиків.

7. При здійсненні розрахунків за угодою купівлі-продажу, що виставляє експортер на свій банк?

- а) банківський переказ;
- б) акредитивне доручення;
- в) інкасове доручення;
- г) поштовий переказ.

8. Який тип банківського забезпечення векселів є чистою гарантією?

- а) аваль;
- б) акцепт;
- в) індосамент;
- г) коносамент.

9. Який орган має право за умов невиконання уповноваженими банками зобов'язань щодо купівлі іноземної валюти, або ухилення від здійснення функцій органу валютного контролю щодо операцій своїх клієнтів застосовувати санкції:

- а) Верховний суд України;
- б) Прокуратура;
- в) НБУ;
- г) регіональні управління НБУ.

10. Режим валютного курсу, який передбачає наявність певного зареєстрованого (офіційного) паритету, який підтримується національним банком:

- а) ринковий курс;
- б) плаваючий курс;

- в) фіксований курс;
- г) змішаний курс.

11. Різниця між номіналом цінного паперу та його ринковим курсом:

- а) дисконт;
- б) аванс;
- в) ажіо;
- г) репорт.

12. Національні чеки некомерційного міжнародного обігу, які також можливо використовувати і за кордоном:

- а) дорожній чек;
- б) єврочек;
- в) клієнтський чек;
- г) банківський чек.

13. Валюта, у якій виражена ціна товару у зовнішньоторговому контракті:

- а) валюта платежу;
- б) валюта ціни;
- в) національна валюта;
- г) міжнародна валюта.

14. Якіо банк-гарант приймає зобов'язання безпосередньо перед бенефіціаром – це:

- а) контргарантія;
- б) пряма гарантія;
- в) умовна гарантія;
- г) безумовна гарантія.

15. Які види акредитиву відносяться до підтверджених:

- а) підтвержені імпортером;
- б) підтвержені експортером;
- в) підтвержені банком експортера;
- г) підтвержені банком експортера та імпортера.

17. При якому виді індосаменту індосант ставить тільки дату і підпис?

- а) іменний;
- б) зворотний;
- в) бланковий;
- г) ордерний.

18. Гарантійний напис банку на лицьовому боці векселя?

- а) індосамент;
- б) аваль;
- в) вексельна мітка;
- г) безумовний наказ про сплату певної суми.

19. Які векселя виставляються банками один одному?

- а) «зустрічні»;
- б) фінансові;
- в) бланкові;

г) зворотні.

20. Тверде зобов'язання банку перед експортером, яке не підлягає зміні або анулюванню без згоди експортера:

а) безвідкличний акредитив;

б) відкличний акредитив;

в) підтверджений акредитив;



Завдання для самостійної та індивідуальної роботи

1. Підготуйте класифікацію факторів впливу на розмір валютного курсу з урахуванням структурних та кон'юнктурних чинників.

2. Занесіть в таблицю функції та основні риси валютного ринку.

3. Підготуйте розгорнуту таблицю переваг та недоліків використання різних форм міжнародних розрахунків для експортера та імпортера.

4. Підготуйте реферат на тему «Регулювання конфліктів у валютній сфері».

5. Підготуйте реферат на тему «Валютні фонди підприємства та механізм їх формування і використання».

Тема 6

Організація і технології міжнародних транспортних перевезень

1. Транспортне забезпечення ЗЕД та перспективи розвитку транспортної логістики.
2. Організація міжнародних перевезень основними видами транспорту.
3. Завдання транспортної служби підприємства та логістичний моніторинг у зовнішньоекономічній діяльності.
4. Алгоритм доставки вантажу у ЗЕД підприємства.

6.1 Транспортне забезпечення ЗЕД та перспективи розвитку транспортної логістики

При будь-якій зовнішньоторговельній операції проданий товар попадає в сферу міжнародного обміну. За допомогою засобів транспорту товар переміщується від місця його виробництва до пункту споживання, тобто між двома і більше країнами. При цьому транспорт продовжує процес виробництва товару в межах сфери обігу, додаючи до його первинної вартості вартість виробленої під час переміщення транспортної продукції.

Транспорт – це сукупність шляхів сполучення та засобів пересування, а також різних споруджень та пристроїв, що забезпечують їх нормальну роботу.

Продукція транспорту – це процес переміщення товарів від постачальника до споживача.

Звичайно *процес доставки товару* в міжнародній торгівлі включає:

- його перевезення від внутрішнього пункту виробництва до прикордонного пункту країни-експортера;
- міжнародне транзитне чи морське перевезення від пункту країни-експортера до прикордонного пункту країни-імпортера (якщо між країнами не встановлений спільний кордон);
- транспортування від прикордонного пункту країни-імпортера до внутрішнього пункту споживача товару.

Транспортні операції вважаються **міжнародними**, якщо вони пов'язані з переміщенням зовнішньоторгових вантажів на зовнішніх відносно країни-продавця і країни-покупця частинах маршруту перевезення. Міжнародні транспортні послуги, являючись

специфічним товаром, продаються та купуються на міжнародних транспортних ринках, які різняться в залежності від видів транспорту, географічних районів перевезення та видів вантажів, що перевозяться.

Класифікація транспортних операцій у ЗЕД наведена у табл. 6.1.

Таблиця 6.1 – Класифікація транспортних операцій у ЗЕД

Ознаки класифікації	Види операцій
1. За предметом транспортних операцій	Вантажні, пасажирські, багажні
2. За видом транспорту	Водні (морські, річкові), повітряні, залізничні, автомобільні, трубопровідні, змішані
3. Залежно від транспортної характеристики товару	Навалочні вантажі (руда, вугілля, зерно, мінеральні добрива), наливні (нафта, рослинні олії, рідкі хімічні вантажі), генеральні чи товарно-штучні (напівфабрикати, продовольчі товари)
4. За періодичністю	Регулярні і нерегулярні рейси: лінійне і трампове судоплавство, регулярне повітряне сполучення і чартерні рейси
5. Залежно від порядку проходження кордону	Перевантажувальні і безперевантажувальні
6. За видом транспортно-технологічної системи	Контейнерні, паромні, ліхтерні, ролкерні
7. Залежно від завершення перевезення в сусідній країні	Сусідні, транзитні, кільцеві
8. За видами сполучень	Прямі, непрямі: ломані з кількома перевізниками, з перевідправленням за одним чи кількома договорами перевезення
9. Залежно від складу учасників процесу перевезення	Що здійснюються виробником товару, продавцем чи покупцем, замовником товару, перевізником посередником
10. Залежно від місця проведення	Що здійснюються всередині країни на території інших країн

Міжнародні перевезення, що обслуговуються одним видом транспорту, мають назву *прямих*. У тих випадках, коли для міжнародного перевезення вантажів послідовно використовуються два чи більше видів транспорту, мають місце *змішані (комбіновані)* перевезення. Якщо таке перевезення оформлене одним (наскрізним) транспортним документом, який покриває усі види транспорту, що беруть у ній участь, воно називається *прямим змішаним*.

Вибираючи засіб доставки конкретного товару, відправники беруть до уваги такі фактори: швидкість, частота поставок,

ритмічність поставок, можливість перевезення різних видів вантажу, доступність (кількість географічних пунктів, що обслуговуються), вартість (за тоно-милю).

Завдяки *контейнеризації* – завантаження товару в шухляди або трейлери, що легко перевантажувати з одного виду транспорту на інший – відправники все частіше використовують два чи більше види транспорту.

Рейсовий контрейлер – це перевезення з використанням залізничного й автомобільного транспорту.

Судновий контрейлер – це перевезення з використанням водяного й автомобільного транспорту.

«Рейка-судно» – це перевезення з використанням водяного і залізничного транспорту.

«Повітря-шоє» – це перевезення з використанням повітряного й автомобільного транспорту.

Під час транспортування вантажів потрібне погодження технічних, фізико-хімічних характеристик вантажів з техніко-експлуатаційними характеристиками транспортних засобів, при цьому мета – захистити товар від атмосферних, температурних та динамічних впливів, а також забезпечити мінімум витрат.

У більш широкому значенні міжнародні транспортні послуги включають крім перевезення вантажів різні супутні операції: доставка вантажу від складу відправника до ближчого транспортного терміналу; його завантаження на магістральні транспортні засоби; перевантаження на інші види транспорту у проміжних пунктах; розвантаження у пункті призначення; тимчасове зберігання вантажу у проміжних пунктах і переоформлення транспортних документів.

Витрати, пов'язані з виконанням супутніх транспортних операцій та витрати з перевезення вантажу магістральними видами транспорту створюють повні транспортні витрати вантажовласника.

Транспортні конвенції визначають основні реквізити, а за низки випадків – і форму транспортних документів, які застосовується під час міжнародних перевезень.

Регулювання міжнародних морських перевезень здійснює Міжнародна морська організація (ММО) – 1848-1958-1982 рр., Брюссельська конвенція про уніфікацію деяких правил щодо коносаменту – 1924-1968 рр., міжнародна конвенція про вантажну марку (1966/1968 рр.), Міжнародна конвенція про безпечні контейнери (1972/1977 рр.) та ін. Морські перевезення пасажирів і багажу регулюються Афіньською конвенцією про морські перевезення пасажирів, їхнього багажу, транспортних засобів і ручної поклажі.

Міжнародні залізничні перевезення регулюються багатосторонніми угодами про міжнародні залізничні перевезення є Бернські конвенції про перевезення вантажів і пасажирів, котрі були укладені наприкінці XIX століття. Надалі вони неодноразово переглядалися і в даний час діє Угода про міжнародні залізничні перевезення в редакції 1980 р. (КОТІФ/СОТІФ). СРСР не був учасником КОТІФ, але норми цієї угоди застосовувалися і застосовуються при перевезеннях радянських, а нині українських вантажів територією країн-учасниць, а також при перевезенні вантажів із країн-учасниць КОТІФ в Україну.

Міжнародні автомобільні сполучення регулюються Женевською Конвенцією про договір міжнародного дорожнього перевезення вантажів (КДПВ) (CMR) і Європейською угодою про міжнародні автомобільні перевезення небезпечних вантажів, що вступили в силу відповідно у 1961 і 1968 рр. З метою спрощення митних процедур у міжнародному автомобільному сполученні європейських країн у 1959 р. була укладена Митна конвенція про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки міжнародного дорожнього перевезення (що вступила в силу в 1978 р.).

Женевська Конвенція застосовується до всякого договору дорожнього перевезення вантажів за допомогою транспортних засобів, коли місце навантаження і місце доставки вантажу, що зазначені в контракті, знаходяться на території двох різних країн, з яких принаймні одна є учасницею Конвенції.

Перевезення вантажів авіатранспортом регулюється повітряним кодексом. Регулювання міжнародних авіаперевезень, котрі виконуються на регулярній основі, здійснюється відповідно до Конвенції про уніфікацію деяких правил, що стосуються міжнародних повітряних перевезень (Варшавської конвенції 1929 р.), доповненої пізніше Гаазьким протоколом 1955 р., Гватемальським протоколом 1971 р. і Монреальським протоколом 1975 р. Також регулювання здійснюється Міжнародною організацією громадянської авіації (ІКАО) – 1947 р., Регіональними міжурядовими організаціями громадянської авіації, Європейською організацією з безпеки аеронавігації (ЄВРОКОНТРОЛ) – 1963 р., Міжнародної асоціацією повітряного транспорту (ІАТА) – 1945 р.

Багатобічний і складний процес транспортного забезпечення ЗЕД можна умовно розбити на *три етапи*, на яких поступово вирішуються певні питання:

1) до укладання контракту купівлі-продажу – вирішуються питання, пов'язані з опрацюванням транспортних умов майбутнього

контракту купівлі-продажу, аналізом кон'юнктури ринків транспортних послуг, тарифів та умов перевезень.

2) у процесі обговорення угоди та її реалізації – здійснюється визначення транспортних умов контракту та їх реалізація: планування перевезень, техніка організації упаковки та маркірування, укладення договорів з перевезень товарів на території держави або за кордоном, оформлення необхідної транспортної документації, страхування, декларування товарів, розрахунки з перевізниками та інші операції.

3) після завершення угоди – вирішуються питання, пов'язані з розгляданням позовів та суперечок, які виникають між продавцем та покупцем, вантажовідправником і перевізником щодо транспортних аспектів контракту.

Важливою особливістю транспорту є ефект, який виникає при перевезенні товару і полягає в тому, що він не може виникнути окремо від транспорту, зберігатися і реалізуватися у відриві від нього. Особливістю транспорту у ЗЕД є вплив на продукцію транспорту всіх факторів, які характеризують розвиток ринкової економіки: коливань цін на паливо, співвідношення попиту та пропозиції на перевезення вантажів, стану політичних та економічних відносин між державами.

Для підвищення якості перевезень повинна бути введена єдина система інформаційного забезпечення, яка є універсальною й доступною для кожного учасника *транспортно-логістичного процесу просування товару*. Вона включає інформацію про місцезнаходження вантажу як у шляху, так і на стоянці транспортного засобу. До таких міжнародних систем слід віднести проект «Болеро», який є міжнародною електронною мережею для обробки торговельно-посередницької документації, у тому числі коносаментів на безпаперовій основі через систему «the Microsoft-led Value Chain initiative». Кілька головних портів світу, включаючи Роттердам, Гонконг і Нью-Йорк, створюють єдину систему зв'язку — *electronic port communities* — портів, експедиторів, термінальних операторів, митних органів і перевізників усіх галузей.

Основне завдання логіста — одержання інформації, необхідної для прийняття обґрунтованого, ефективного управлінського рішення. Логісти, агенти, менеджери забезпечують підтримку в актуальному стані корпоративного інформаційного сховища і виконують одну з найважливіших функцій маркетингових досліджень вантажних перевезень — моніторинг стану ринку транспортних послуг і його оточення.

Фактом ХХІ ст. є ліквідація традиційних національних торговельних, митних, транспортних й інших бар'єрів, що уможливило

вільне переміщення товарів і послуг через кордони, одночасно підсилюючи значимість міжнародної логістичної координації. Важливе рішення, прийняте фірмою, — вибір ключових ланок виробничо-збутового ланцюжка, яким слід приділити основну увагу, а також ланок, що не є пріоритетними для певної компанії (якою є транспорт), але придатних до передачі у ведення інших членів макрологістичної системи, що володіють більшим досвідом роботи в даній області.

В умовах зовнішньоекономічної діяльності підприємства транспортний фактор відіграє важливу, а в ряді випадків вирішальну роль при обґрунтуванні доцільності зовнішньоторговельної угоди.

6.2 Організація міжнародних перевезень основними видами транспорту

В залежності від **видів транспорту**, що використовуються у перевезеннях, розрізняють морські, річкові, повітряні, залізничні, автомобільні, трубопровідні перевезення.

Міжнародний водяний транспорт включає міжнародні морські та річкові перевезення.

Морський транспорт вважається найбільш універсальним видом транспорту, що спеціалізується на обслуговуванні міжнародної торгівлі.

Морські перевезення здійснюються різними типами суден, що охарактеризовані у табл. 6.2.

У міжнародному суднопластві склалися дві форми організації перевезень: *лінійне* (регулярне) і *трампове* (нерегулярне).

Міжнародне *лінійне суднопластво* організується морськими перевізниками на стійких географічних напрямках міжнародної торгівлі. Особливостями лінійного суднопластва є закріплення суден на даному напрямку і їхні регулярні заходи у визначені порти по заздалегідь об'явленому розкладу. Перевезення оплачуються відправниками вантажу за ставками тарифу, що встановлюються перевізниками, і друкуються у спеціалізованій пресі. Ці тарифи регулюються *лінійними конференціями*, які представляють собою об'єднання судновласників, що монополізували перевезення вантажів на конкретних напрямках.

Таблиця 6.2 – Типи суден, що здійснюють морські перевезення

Тип судна	Характеристика
Вантажні судна	універсального призначення (призначені для перевезення генеральних і насипних вантажів)
	ролкери з горизонтальним способом завантаження і розвантаження (призначені для перевезення генеральних та насипних вантажів)
	контейнеровози (застосовуються для перевезення генеральних вантажів у контейнерах між обладнаними терміналами на регулярних лініях)
	ліхтеровози (призначені для перевезення вантажів у змішаному морському і річковому сполученні)
	лісовози, пороми (використовуються для перевезення вантажів у залізничних вагонах на судноплавних лініях порівняно невеликої довжини)
	судна для перевезення великовагових і великогабаритних вантажів до місць будівництва об'єктів
	балкери (призначені для перевезення навалочних і насипних вантажів)
	рефрижераторні судна
	танкери (застосовуються для перевезення нафти й інших рідких хімічних вантажів)
	нафтобалкери (комбіновані судна, призначені для перевезення навалочно-насипних і наливних вантажів)
Пасажирські судна	призначені для перевезення пасажирів
Криголамні судна	призначені для застосування на півночі
Гідрографічні судна	призначені для супроводу та досліджень
Аварійно-рятувальні судна	буксири-рятувальники, плавучі крани й ін. (призначені для виконання відповідних робіт)
Службово-допоміжні судна	буксири, лоцманські судна й ін. (призначені для виконання відповідних робіт)

На відміну від лінійного у *трамповому суднопластві* судна експлуатуються на нерегулярній основі. Вони не закріплюються за визначеними напрямками, а вільно переміщуються з однієї секції фрахтового ринку в іншу в залежності від попиту на тоннаж і від пропозиції вантажів.

У практиці торгового мореплавства застосовуються такі види фрахтування судів:

1. *Фрахтування на умовах рейсового чартеру* (voyage charter), яке поділяється на:

- фрахтування на один рейс (single voyage) — договір, за яким судновласник за визначену плату (фрахт) зобов'язується перевезти обумовлений вантаж з одного або декількох портів відправлення в один або кілька портів призначення;

- фрахтування на послідовні рейси (consecutive voyages), тобто договір про перевезення великої кількості однорідного вантажу в тому самому напрямку на тому самому судні;

- фрахтування за генеральним контрактом (general contract), тобто договір, по якому судновласник зобов'язується протягом визначеного періоду перевезти визначену кількість вантажу;

2. *Фрахтування на умовах тайм-чартеру* (time charter) — це договір, відповідно до якого судновласник зобов'язується надати фрахтувальнику за винагороду і на обумовлений термін визначене судно для досягнення визначених цілей (перевезення вантажів чи пасажирів, проведення наукових досліджень, портових робіт і т.п.). У залежності від способу визначення тривалості оренди підрозділяється на звичайний тайм-чартер і кругові рейси. Судновласник зобов'язаний лише утримувати судно у справному стані та оплачувати утримування екіпажу. Фрахтівник несе решту витрат (наприклад, портові збори) і сплачує орендну плату судновласникові.

3. *Фрахтування на умовах димайз-чартер* — це договір, відповідно до якого володіння судном і контроль над ним на термін дії договору переходить до фрахтувальника, тобто це оренда судна без екіпажу. Члени команди стають службовцями наймача, котрий бере на себе усі витрати за судно, заробітну платню екіпажу. При цьому фрахівник виплачує орендну плату судновласникові.

4. *Фрахтування на умовах бербоут-чартера* (bare boat charter) — пусте судно — припускає найм судна без екіпажу. Фрахтувальник зазнає всіх витрат за користування ним і виплачує орендну плату судновласникові (це оренда з правом викупу). Часто використовується під час придбання суден на виплату. У цьому випадку договір оренди є також договором купівлі-продажу (тобто переходить право власності). Після закінчення всіх розрахунків фрахтувальник стає власником судна.

Договір морського перевезення (договір щодо фрахтування судна) у трамповому судноплаванні, що укладається між морським перевізником (фрахтівником) і відправником вантажу або вантажоодержувачем (фрахтувальником), має форму *чартеру*. У більшості випадків він укладається за допомогою посередника або фрахтового брокера. У будь-якому чартері є обов'язкові умови, що

відносяться до судна, вантажу, фрахту, порядку оплати стивідорних робіт та інше.

При міжнародних морських перевезеннях їхня вартість (величина фрахту) визначається виходячи з кількості перевезеного вантажу (тон, штук і т.п.), але також може встановлюватися у виді задалегідь обумовленої суми.

Міжнародні річкові перевезення залежать від комплексу питань, пов'язаних з організацією міжнародних перевезень рікою Дунай, регулюються Братиславськими угодами, що укладені річковими пароплавствами придунайських країн. Учасниками першої з них — Угоди про загальні умови перевезення вантажів рікою Дунай (1955 р.) — були пароплавства Болгарії, Угорщини, Румунії, СРСР і Чехословачії. У 1966 р. до цієї угоди приєдналися річкові пароплавства Югославії, а в 1968 р. — Австрії і ФРН. Наступним кроком було підписання в 1978 р. цими пароплавствами Міжнародної угоди про загальні умови перевезення контейнерів річкою Дунай. У 1979 р. ті ж пароплавства уклали угоду про Міжнародні вантажні тарифи.

Повітряний транспорт — найдорожчий вид транспорту і застосовується під час перевезення дорогих вантажів. Він відрізняється обмеженою вантажопідйомністю і неможливістю перевезення широкої номенклатури вантажів, залежить від погодних умов і наземних служб забезпечення польотів.

Міжнародним польотом вважається всякий політ, при якому повітряне судно перетинає державні кордони двох країн. *Міжнародним повітряним перевезенням* називається всяке перевезення, що здійснюється на повітряних судах, при якому місце відправлення і місце призначення, незалежно від того, чи малося перевантаження або перериви в перевезенні, розташовані: на території двох держав; на території тої самої держави, якщо передбачено зупинку на території іншої держави. При міжнародних повітряних перевезеннях можуть перевозитися пасажирів, багаж, вантаж і пошта.

Польоти на міжнародних повітряних лініях за формою їхнього виконання можна класифікувати на:

- *регулярні* (що виконуються відповідно до угод про повітряне сполучення між державами);
- *нерегулярні* (що виконуються на підставі спеціальних дозволів на разові польоти).

Регулярні рейси виконуються відповідно до опублікованого розкладу за договірними авіалініями. У розкладі зазначають маршрут польоту, проміжні пункти посадок, час вильоту і прильоту в кожен пункт маршруту, частоту руху і тип літака. Зміна цих умов виконання

регулярних рейсів може бути вчинена тільки при взаємній згоді договірних держав.

Нерегулярні авіап перевезення виконуються на основі дозволів на разові польоти і підрозділяються на додаткові, спеціальні і чартерні.

Додаткові рейси — виконуються за тими ж авіалініями, що і регулярні, але за особливим розкладом. Додатковий рейс може бути виконано за умови, що комерційне перевезення не може бути здійснене регулярними рейсами. Додатковий рейс виконується не пізніше і не раніше, ніж за 24 години від часу виконання регулярного рейса, зазначеного в розкладі.

Спеціальні рейси виконуються за спеціальним завданням як маршрутами регулярних рейсів, так і за особливим маршрутом. Як правило, дозвіл на виконання спеціальних рейсів запитується дипломатичними каналами.

Чартерні рейси — виконуються у відповідності зі спеціальним контрактом між перевізником і замовником.

Договір повітряного перевезення вантажів, його умови і прийняття вантажу до перевезення засвідчуються вантажною накладною, що виписується на кожне відправлення вантажу. Приймають вантаж до повітряного перевезення аеропорти і транспортно-експедиційні підприємства, що виконують функції посередника між відправником і перевізником.

Один з видів договорів повітряного перевезення — договір чартеру. По ньому одна сторона (фрахтівник) зобов'язується надати іншій стороні (фрахтувальникові) за плату всю місткість або частину місткості одного або декількох повітряних судів на один або кілька рейсів для перевезення вантажу. Фрахтівник надає місткість повітряного судна, підтримує його в стані, придатному для використання у визначеному договором цілях, забезпечує переміщення вантажу, роблячи політ і експлуатуючи повітряне судно, виконує основні обов'язки перевізника.

Міжнародні **залізничні перевезення** здійснюються на основі двосторонніх і багатосторонніх угод, що укладаються відповідними міністерствами держав-учасників угод. Тарифи на залізничні перевезення регулюються відповідними національними органами і відрізняються великою різноманітністю. У відношенні правил перевезення найбільш загальними нормами є такі: вага і порядок завантаження вантажів визначаються правилами дороги відправника; вантаж, що потребує упакування, повинний бути пред'явлений до перевезення відправником у належній упаковці; митні формальності

здійснюються перевізником, якщо відправник не бере це на себе особливою відміткою в накладній.

За *договором залізничного перевезення вантажу* залізниця зобов'язується доставити довірений їй відправником вантаж у пункт призначення і видати його уповноваженій на одержання вантажу особі (вантажодержувачеві), а відправник вантажу зобов'язується оплатити за перевезення вантажу встановлену плату.

Залізниці можуть приймати до перевезення вантажі з оголошеною відправником вантажу цінністю. Оголошена цінність не повинна перевищувати дійсної вартості вантажу. У випадку розбіжності між відправником вантажу і станцією відправлення вартість вантажу визначається експертизою, про що складається акт.

Залізниця зобов'язана повідомити вантажоодержувача про прибуття на його адресу вантажу в день прибуття вантажу або не пізніше 12 годин наступного дня. Вантажі видаються на станції призначення вантажоодержувачеві, зазначеному в накладній, після внесення всіх належних залізниці платежів.

Залізниця несе відповідальність за збереження вантажу з моменту прийняття його до перевезення.

Відправник вантажу або вантажоодержувач має право вважати вантаж втраченим і зажадати відшкодування за утрату вантажу, якщо цей вантаж не був виданий вантажоодержувачеві за його вимогою протягом 30 днів після закінчення терміну доставки, а під час перевезення вантажу в прямому змішаному повідомленні — після закінчення 4 місяців із дня приймання вантажу до перевезення. Однак, якщо вантаж прибув після закінчення зазначених вище термінів, вантажоодержувач зобов'язаний прийняти вантаж і повернути суму, сплачену йому залізницею за утрату вантажу.

Автомобільний транспорт володіє наступними техніко-економічними характеристиками: можливість доставки вантажів від відправника вантажу до вантажоодержувача без перевантаження; забезпечення високої схоронності вантажу; велика мобільність і швидкість перевезення та ін.

Відправник вантажу або вантажоодержувач можуть або укласти з автотранспортною організацією річний договір, або направляти їй разові замовлення. На перевезення вантажів відправник вантажу представляє в автотранспортне підприємство при наявності річного договору на перевезення вантажів відповідну заявку, а при відсутності річного договору — разове замовлення.

За *договором перевезення вантажу* автотранспортне підприємство зобов'язується доставити довірений їм відправником

вантаж у пункт призначення і видати його уповноваженому на одержання вантажу особі (вантажодержувачеві), а відправник вантажу зобов'язується сплатити за перевезення вантажу встановлену плату (Статут автомобільного транспорту).

Автотранспортне підприємство й організація приймають до перевезення окремі вантажі з оголошеною відправником вантажу (вантажодержувачем) цінністю. Оголошена цінність не повинна перевищувати дійсної вартості вантажу.

Час прибуття автомобіля під завантаження обчислюється з моменту пред'явлення шофером шляхового листа в пункті завантаження, а час прибуття автомобіля під розвантаження — з моменту пред'явлення шофером товарно-транспортної накладної в пункті розвантаження. Вантажі, що прибули в справних автомобілях, причепах, окремих секціях автомобіля, у контейнерах і цистернах з неушкодженими пломбами відправника вантажу, видаються вантажодержувачеві без перевірки ваги і стану вантажу і кількості вантажних місць.

Автотранспортні організації і підприємства зобов'язані перевозити вантажі по найкоротшому маршруту, відкритому для руху автомобільному транспортові, за винятком випадків, коли по дорожніх умовах більш раціональне перевезення зі збільшенням пробігу.

Тарифи на автомобільні перевезення регулюються національними органами і відрізняються різноманітністю. Автомобільні тарифи встановлюються в розрахунку за перевезення 1 т вантажу в залежності від відстані та передбачають надбавки, знижки і штрафи з установленної суми.

Трубопроводи — специфічний засіб транспортування нафти, вугілля і хімічних продуктів від місця їхнього походження до ринків. Транспортування нафтопродуктів нафтопроводами коштує дешевше, ніж залізницею, але трохи дорожче, ніж водою. Більшість трубопроводів використовується власниками для транспортування їхніх власних продуктів.

6.3. Завдання транспортної служби підприємства та логістичний моніторинг у зовнішньоекономічній діяльності

Клієнтоорієнтована економіка сучасного підприємства, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність, використовує *принципи логістики* — науки про ефективне управління товарними й

інформаційними потоками. Саме підприємство стає логістичною системою, яка містить у собі такі підсистеми, як постачання, виробництво, збут, склад і, безумовно, транспорт. Транспортні витрати в логістичній системі підприємства становлять 15-35%; за іншими даними, на транспортні видатки припадає від 50 до 70% усіх витрат, пов'язаних з функціонуванням логістичних систем. З наведених цифр видно, що одним з першочергових завдань є зниження транспортних витрат.

Міжнародне перевезення — це перевезення вантажів або пасажирів між декількома країнами з перетинанням кордону як мінімум двох країн. Для здійснення міжнародних перевезень менеджери повинні розв'язати так зване логістичне завдання «Зробити або купити», яке в міжнародній практиці називається завданням «МОВ» (make or buy). Розв'язати «МОВ» — значить зробити вибір, кращий для підприємства: мати власний рухомий склад і здійснювати перевезення власними чином, скористатися транспортом загального користування та звернутися до послуг перевізників третьої сторони або вибрати якусь комбінацію цих варіантів.

Відносини між відправником і перевізником визначаються не загальними правилами регулювання, прийнятими в транспортному секторі економіки на рівні держави в цілому, а рішеннями учасників транспортного процесу. Створюючи свої системи логістичного керування, компанії враховують наступні *умови*, що визначають їхню діяльність:

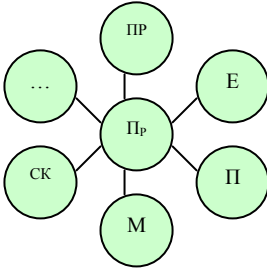
- власна організація транспортування (наявність рухомого складу, ремонтної бази і т.д.);
- клієнтська практика, що склалася;
- стратегічний стан справ у конкурентів й їхня управлінська поведінка;
- стан інфраструктури й сектору послуг усередині країни й за рубежем.

Використовують терміни *власний транспорт* (in-house; own account transport) і *транспорт третьої сторони* (third-party transport).

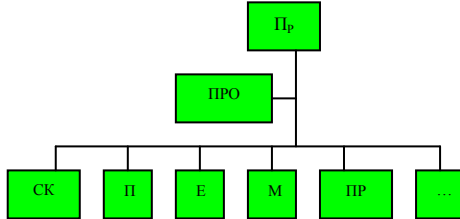
Взаємодію учасників транспортного процесу можна представити у такому вигляді (рис. 6.1).

«МОВ»: Хто буде здійснювати перевезення?

Підприємство власними силами



Силами оператора, експедитора



Пр — підприємство, що здійснює зовнішньоекономічну діяльність;
ПРО — єдиний оператор перевезення;
СК — страхова компанія;
М — митні органи;
П — перевізник;
Е — експедитор;
ПР — посередник, що здійснює погрузо-розвантажувальні послуги

Рисунок 6.1 – Взаємодія учасників транспортного процесу

«Власний транспорт» припускає використання організацією свого рухомого складу для переміщення продукції компанії. Найбільше часто власним транспортом користуються великі компанії, в яких потреба в перевезеннях стабільна й досить велика. Це дозволяє їм одержувати переваги завдяки більшій гнучкості, більшому контролю, більш тісній інтеграції логістичних видів діяльності й більш легким комунікаціям. Однак власний транспорт може бути дуже дорогим.

Перевізники третьої сторони. Використовуючи свою кваліфікацію й досвід, транспортні компанії можуть надати більш якісні послуги або забезпечити більш низькі витрати й одержувати операційні переваги. В якості перевізника третьої сторони можуть виступати:

- *перевізники загального користування (common carriers)* — компанії, що перевозять вантажі між двома пунктами для будь-якого замовника (як правило, це виконання разових замовлень на звичайних транспортних засобах);

- *контрактні перевізники* (contract carriers) — перевізники, які беруть на себе основну частину перевезення вантажів організації протягом тривалого часу;

- *інтермодальні перевізники* (intermodal carriers) — пропонують більш різноманітний асортимент послуг і управляють різними видами транспорту. Мета інтермодального перевізника — одержати комбінацію переваг декількох окремих способів перевезення, наприклад, комбінуючи низькі витрати перевезення по воді із гнучкістю автомобільного транспорту. Перевізник прагне добитися безперервного руху, і кращий спосіб для цього — використання модульних вантажів, тобто коли продукцію поміщають у стандартні контейнери й використовують спеціальне транспортне й вантажно-розвантажувальне устаткування для роботи з такими контейнерами;

- *вантажні експедитори* — збирають відносно невеликі вантажі й поєднують їх у більші партії, які перевозять між однаковими пунктами.

Зараз спостерігається тенденція до використання послуг перевізників третьої сторони. Після визначення логістами компанії агента міжнародного перевезення, ухвалюються рішення по трьом групам питань (табл. 6.3). Основним критерієм вибору того або іншого виду транспорту виступає економічна доцільність і технічна можливість забезпечити транспортування конкретного вантажу в строк і без втрат.

Таблиця 6.3 – Питання транспортно-логістичної служби компанії

Безпосередньо транспортування вантажу	Послуги, сполучені із процесом доставки	Інформаційні комерційно-фінансові послуги
Вибір виду транспорту Вибір маршруту доставки вантажу Вибір виду транспортно-експедиційної діяльності (ТЕД) Вибір партнерів	Вибір митних брокерів або власне ліцензування Вибір складу (власний або орендований) Придбання або оренда складського й пакувального устаткування Вибір страхової компанії	Фінансові розрахунки від імені відправника вантажу (вантажо-одержувача) Консультації по підготовці документів

Вибір виду транспорту. Орієнтуючись на обсяги необхідного перевезення, вимоги до швидкості доставки, схоронності вантажу, логістичний менеджер вибирає вид транспорту. Кожний з видів транспорту має конкретні особливості з погляду організації

міжнародних перевезень і реалізації логістичної стратегії підприємства, позитиви й недоліки. У табл. 6.4 наведені порівняльні логістичні характеристики різних видів транспорту.

Таблиця 6.4 – Логістичні характеристики видів транспорту

Вид транспорту	Позитиви	Недоліки
Залізничний	Висока провізна й пропускна здатність Незалежність від кліматичних умов, пори року й доби Регулярність перевезень Відносно низькі тарифи, знижки для транзитних відправлень Висока швидкість доставки вантажів на більшій відстані Можливість міжконтинентальних перевезень Низька собівартість перевезень на далекій відстані	Обмежена кількість перевізників Більші капітальні вкладення у виробничо-технічну базу Висока матеріалоемність і енергоємність перевезень Низька доступність до кінцевих крапок споживання Недостатньо висока схоронність вантажу Обмеженість перевезень Низька швидкість доставки (великий час транзиту)
Морський	Висока провізна й пропускна здатність Низька капіталомісткість перевезень	Залежність від географічних, навігаційних і погодних умов Необхідність створення складної портової інфраструктури Низька продуктивність
Автомобільний	Висока доступність Можливість доставки вантажу «від дверей до дверей» Висока маневреність, гнучкість, динамічність Висока швидкість доставки Можливість використання різних маршрутів і схем доставки Висока схоронність вантажу Можливість відправлення вантажу дрібними партіями	Залежність від погодних і дорожніх умов Відносно висока собівартість перевезень на великій відстані (від 2000 км) Недостатня екологічна чистота Неможливість використання як магістрального транспорту
Повітряний	Найвища швидкість доставки вантажу Висока надійність Найвища схоронність вантажу Найбільш короткі маршрути перевезень	Висока собівартість перевезень, найвищі тарифи Висока капіталомісткість, матеріало- і енергоємність перевезень Залежність від погодних умов Недостатня географічна доступність
Трубопровідний	Низька собівартість Висока пропускна спроможність Висока схоронність вантажу Низька капіталомісткість	Недостатня доступність малих обсягів транспортуємих вантажів

Часто на практиці не вдається здійснити міжнародне перевезення тільки одним видом транспорту, тому розрізняють два види сполучень: *змішане й пряме змішане*.

Перевезення вантажів *змішаним сполученням* припускає участь двох і більше видів транспорту, що працюють послідовно. Під час перевезення вантажів змішаним сполученням з'являються додаткові вантажні операції по перевалці або перевантаженні вантажів з одного виду транспорту на інший.

Найбільш ефективним різновидом змішаних перевезень вантажів за участю декількох видів транспорту є *прямі змішані перевезення* або *мультимодальні перевезення* (від англ. multi — багато; modal — вид, форма), при яких транспортування на всьому шляху проходження вантажів здійснюється по єдиному перевізному документу без участі відправника вантажу й вантажоодержувача в момент зміни виду транспорту. Більш прогресивною формою прямого змішаного перевезення є *інтермодальні перевезення* (від англ. inter — меж, між; modal — вид, форма) — це послідовне перевезення вантажів двома й більше видами транспорту в одній і тій же укрупненій вантажній одиниці (УВО) по єдиній тарифній ставці, по єдиному транспортному документу й при відповідальності одного оператора перевезення за весь перевізний процес.

Сьогодні виникає необхідність впровадження нових методів і технологій доставки вантажів. Велике поширення одержали логістичні концепції «Just in time» (JIT) (принцип «*точно в строк*»), та «door to door» (доставка вантажу «*від дверей до дверей*»). В останні роки у світовій практиці почали інтенсивно розвиватися комбіновані (змішані) перевезення вантажів із транспортуванням великовантажних автомобілів, напівпричепів і контейнерів на спеціальних залізничних платформах, що дозволяє ефективно використовувати технічні, економічні й екологічні переваги різних видів транспорту. Особливо швидкими темпами розвиваються змішані перевезення в міжнародному сполученні, як результат зростаючої інтеграції в Європі: міжнародні перевезення становлять понад 50% у вантажообігу змішаних перевезень.

Перспективи розвитку комбінованих перевезень очевидні: це дозволить зберегти автомобільні дороги України, значно поліпшити екологію навколишнього середовища й криміногенну обстановку по шляху проходження, ліквідувати «пробки» на пунктах митного контролю, а також значною мірою полегшити працю водіїв.

Вибір оптимального маршруту й способу доставки. Основна проблема маршрутизації пов'язана з вибором кращого шляху для

доставки продукції. Існує безліч *підходів до вибору маршрутів*, але в цілому можна виділити два. У першому випадку для вибору кращого шляху використовуються географічні аргументи, які не враховують наявних доріг. Другий підхід аналізує дорожню мережу й відшукує найкоротший шлях між заданими крапками. Завдяки появі усе більш досконалих електронних карт другий варіант стає найбільш популярним.

Під час *вибору маршруту* звичайно використовують такі основні *методи*:

1. *Переговори* — у ході переговорів зацікавлених осіб треба домовитися про який-небудь прийнятний варіант маршруту.

2. *Коректування попередніх планів* — використовується процедура, коли експерти можуть запропонувати прийнятні варіанти, яка відрізняється простотою й мінімальною можливістю збоїв.

3. *Інші інтуїтивні методи* — включається діапазон методів, в яких використовується кваліфікація, знання й досвід укладачів маршрутів.

4. *Обчислення за допомогою електронних таблиць*. Звичайний формат у цьому випадку: споживачі — у лівому стовпці таблиці; час або вартість — у заголовках граф таблиці.

5. *Моделювання* — має місце використання комп'ютера для відтворення деяких типових характеристик поїздки й аналіз змодельованого процесу.

6. *Експертні системи*. Кваліфікація, досвід, підхід до застосовуваних рішень і основні правила, що використовуються експертами, узагальнюються у вигляді бази даних. Після цього розроблювач маршруту вводить конкретне завдання в устрій логічного аналізу, який здійснює контроль. Потім завдання аналізується й зв'язується з базою даних, після чого вибираються правила, якими слід скористатися для її розв'язання.

Вибір партнерів і форми посередництва в міжнародних транспортних операціях. В усьому світі посередницька діяльність, пов'язана зі здійсненням міжнародних перевезень, підлягає державному ліцензуванню. Основними формами посередництва є:

- *експедирування*. Експедитор діє в інтересах вантажовласника, об'єктом його робіт і послуг є вантаж;

- *агентування*. Агент діє в інтересах перевізника, об'єктом його робіт і послуг є транспортний засіб;

- *фрахтове агентування*. Фрахтовий агент також діє в інтересах перевізника, його основною функцією є продаж послуг перевізника, і головним чином — продаж перевезень;

- *брокерська діяльність* (на морському транспорті). Брокер діє на відкритому фрахтом ринку в інтересах судновласника, його основними функціями є укладання угод із продажу морського фрахту, а також купівля й продаж суден;

- *зберігання вантажів*. Зберігач (склад, термінал) діє в інтересах осіб (вантажовласників, перевізників, митних органів і ін.), що передали йому вантаж на тимчасове зберігання. Основною функцією зберігача є операції з вантажем з метою збереження кількості й якості переданого йому вантажу;

- *вантажно-розвантажувальні й стивідорні роботи*. Вантажно-розвантажувальні й стивідорні компанії діють в інтересах вантажовласників або перевізників, що доручили їм здійснити навантаження й вивантаження вантажів на транспортні засоби й операції з вантажами на борту судна (стивідорні роботи);

- *лізингові (орендовані) операції*. Лізингові компанії діють в інтересах виробників і користувачів транспортних засобів і транспортного устаткування (головним чином контейнерів).

Основні посередницькі операції виникають на стиках між вантажовласниками й перевізниками, вантажовласниками й підприємствами транспортної інфраструктури, підприємствами транспортної інфраструктури й перевізниками.

Вибір митних брокерів або власне ліцензування. Декларування вантажів — обов'язкова процедура митного оформлення. У більшості держав діє порядок, за яким *декларантом* (особою, що подає митну декларацію) може бути не тільки власник вантажу, але й інша особа — митний брокер. Декларант несе відповідальність перед митною владою за достовірність відомостей, що містяться в митній декларації, і за сплату мита й інших зборів. Влада зобов'язана надати йому необхідну інформацію, наявну в їхньому розпорядженні. На підтвердження відомостей, повідомлених у декларації, і на додаток до них митниці багатьох країн вимагають надання наступних документів:

- імпоротної (експортної) ліцензії;
- свідоцтва про походження товару;
- санітарно-ветеринарного або фітосанітарного сертифікату;
- рахунку-фактури;
- транспортних документів.

Широко визнаний бар'єр для ефективного перевезення — митні системи країн, що розвиваються. Правила, що регулюють відповідальність і формальності митниці, не мінялися десятиліттями. Навпаки, їх часто ускладнюють додатковими положеннями, що сприяють бюрократичності й збереженню некерованості. Побічний

негативний результат громіздких митних процедур — низьке використання можливостей інфраструктури логістики й транспортних засобів.

Вибір використання власного або орендованого складу. Вантажовласникові сьогодні найчастіше доводиться вибирати між організацією власного складу й використанням для розміщення запасу складу загального користування. В останньому випадку власник складу включає виконання логістичних операцій у вартість зберігання.

Дане завдання вирішується лише у випадку, якщо відомий характер залежності витрат на вантажопереробку на власному складі від обсягу відповідних робіт, тобто якщо на складі налагоджений післяопераційний облік витрат на логістику.

Придбання або узяття в оренду складського й пакувального устаткування; організація й виконання додаткових і допоміжних операцій за контрактом — упакування й маркування. При виборі устаткування складу необхідно проаналізувати велику кількість факторів, однак найбільш важливим фактором є обсяг вантажів. Так, більш високі обсяги поточних вантажів вимагають більш високого рівня автоматизації. Остаточне рішення буде залежати від всебічного аналізу:

- фізичних характеристик вантажів: розміру, ваги і т.д.;
- кількості переміщуваних вантажів;
- відстаней переміщення, що залежать від розміру складу;
- необхідної швидкості переміщення і т.д.

Приймати оптимальне рішення необхідно на основі повного аналізу, при цьому можна скористатися аналізом беззбитковості, показниками прибутковості на інвестиції, чистої наведеної вартості й продуктивності.

Важлива частина логістичної операції — вибір правильного упакування. Емпіричним шляхом установлене, що, якщо вартість упакування перевищує 8% вартості перевезення, слід міняти вид транспорту. Найбільш дешево упакування на авіатранспорті, найдорожча – на морському.

Існує два основні *типи упакування: внутрішнє, або споживче упакування (consumer packing), розроблюване для користувачів, яке включає матеріали маркетингового характеру, і зовнішнє, або промислове упакування (industrial packing), розроблене для захисту продукту й більш зручної його вантажопереробки й транспортування.*

Основними вимогами до упакування є: захист; надійність; зовнішній вигляд; вартість.

Вибір страхової компанії. Сьогодні страхуванням вантажів займається безліч компаній в усьому світі. Вибір страхової компанії завжди залишається за підприємством, що працює у міжнародному бізнесі. При виборі необхідно бути впевненим, що у випадку виникнення збитку компанія дійсно зможе його відшкодувати. Основа надійності страхової компанії — її *платоспроможність*. Єдиним офіційним документом, що підтверджує цей факт, є *ліцензія на страхування*, видана органом страхового нагляду. Усі страхові компанії доводять свою платоспроможність такому органу не рідше двох разів на рік. Для оцінки діяльності страхових компаній існують рейтингові системи. Однак рейтинг оцінює лише ймовірність банкрутства тієї або іншої компанії. Можна спробувати оцінити стабільність компанії (скільки років на ринку), професіоналізм персоналу, величини компанії і т.д.

Розрахунки й облік оптимальних видатків, пов'язаних з доставкою товару; оплата перевезення вантажів. Вантажні тарифи за економічною природою є цінами за послуги, пов'язані з доставкою товарів. Вантажні тарифи сприяють раціональній комбінації інтересів вантажовласників і підприємств, задіяних у процесі доставки товарів.

Під діючою *системою вантажних тарифів* кожного виду транспорту розуміють сукупність взаємно погоджених і систематизованих у певному порядку ставок.

Тарифом, що діють на *залізничному транспорті* при міжнародних перевезеннях, служить *міжнародний транзитний тариф* (МТТ), що є додатком до угоди про міжнародне вантажне повідомлення. Принципи його побудови такі ж, як при тарифах для внутрішніх перевезень: застосовуються загальні й пільгові тарифи, які діляться за формою побудови й роду відправлення. Провізна плата обчислюється по найкоротшій відстані між прикордонними станціями.

Провізна плата за перевезення вантажів *автотранспортом* пов'язана із установленням *тарифної ставки й тарифної схеми*. У цей час тарифна ставка за міжнародне перевезення вантажу залежить в основному від кілометражу перевезення, від навантаженого або порожнього пробігу автомобіля по території країни або за рубежом. На ставку тарифу впливають також вид рухомого складу й терміновість подачі автотранспорту під навантаження. Базовим є універсальний автотранспортний засіб вантажопідйомністю 23 т, обсягом кузова 68-72 м³. За використання будь-якого спеціального автотранспортного засобу застосовується надбавка.

Лінійні тарифи на *морському* транспорті включають ціну самого перевезення й здійснення завантажувально-розвантажувальних

(*стивідорних*) робіт у портах. Тарифи лінійних судноплавних компаній у міжнародній практиці поділяються на класи залежно від номенклатури товарів. Вантаж тарифікується залежно від ваги або обсягу. Тарифи при перевалці зовнішньоторговельних вантажів будуються на підставі ринкових критеріїв. На непостійних лініях застосовують *фрахт* — установлену договором плату, яку відправник вантажу зобов'язаний сплатити судовласникові за перевезення вантажу на судні за призначенням. Ставка фрахту встановлюється за згодою сторін у *трамповому суднопластві* (суднопластво без розкладу, не пов'язане з постійним районом плавання, що не має заздалегідь установлених портів відправлення й призначення) або визначається лінійними тарифами в *лінійному суднопластві* (перевезення по певних лініях і відповідно до оголошеного розкладу).

На річковому транспорті під час перевезення вантажів на судах змішаного плавання (ріка — море) використовуються принципи побудови морських тарифів.

Вантажні *авіатарифи* являють собою плату за перевезення 1 кг вантажу від пункту відправлення до пункту призначення. Вони можуть розглядатися з урахуванням загальної ваги й обсягу вантажу й включають оплату завантаження й розвантаження літака, зберігання вантажу й експедиторського обслуговування.

Регулярні авіаперевезення оплачуються по міжнародних авіаційних тарифах: опублікованих і неопублікованих.

Опубліковані (наскрізні) тарифи — це тарифи і збори від аеропорту відправлення до аеропорту призначення, поміщені в тарифних довідниках, якщо між двома пунктами мається такий тариф, то перевезення повинне здійснюватися по цьому тарифі.

Неопубліковані тарифи — це тарифи, що при відсутності наскрізного тарифу між даними пунктами утворюються двома способами:

1) шляхом додавання до наскрізного тарифу додаткової суми, так званої суми пропорційних тарифів «ед-он», які публікуються на «жовтогарячих сторінках» довідників АРТ і АСТ;

2) при відсутності пропорційного тарифу — шляхом додавання дільничних тарифів окремих наскрізних ділянок перевезення з дотриманням відповідних правил побудови тарифів.

Більшість тарифів не опубліковано, їх немає в тарифних довідниках і інших офіційних тарифних виданнях. Крім того, кожна авіакомпанія розробляє свої неофіційні тарифи, які в основному є закритими і складають комерційну таємницю авіакомпанії. Регулюванням міжнародних авіаційних тарифів займається

Міжнародна асоціація повітряного транспорту (IATA). Офіційні міжнародні авіатарифи опубліковані в довідниках Air Passenger Tariff (APT) і Air Cargo Tariff (ACT). У довіднику по авіаційних вантажних тарифах ACT опубліковані всі правила побудови і застосування вантажних тарифів на світових авіалініях Крім цього в розділі «Правила по країнах» зазначені особливості і вантажних перевезень у кожній країні світу

Вантажні тарифи, зазначені в довіднику, застосовуються тільки для перевезень від пункту відправлення до пункту призначення і не включають збори за доставку вантажів в аеропорт відправлення, збереження вантажів, їхнє страхування, виконання митних формальностей і т.д. Вантажні тарифи на міжнародних повітряних лініях розділяються на три види: основні (нормальні (до 45 кг), кількісні (більш 45 кг), мінімальний збір); класові; спеціальні.

1) *Основні тарифи* — це стандартні тарифи, встановлені за провіз одного кілограма вантажу від пункту відправлення до пункту призначення.

Нормальні тарифи є базовими для визначення знижок або доплат при утворенні класових, кількісних і спеціальних тарифів. Вони застосовуються на вантажі вагою до 45 кг.

Кількісні тарифи в основному застосовуються авіакомпаніями, що експлуатують літаки великої місткості, і передбачають знижку для додаткових вагових категорій. Застосовуються такі тарифи на партії вантажу вагою більш 45 кг і розмір знижок збільшується зі збільшенням розміру партії вантажу.

Мінімальний збір — це мінімальна оплата за відправлення вантажу, що стягується за одну доставку в тому випадку, коли плата за перевезення за нормальним вантажним тарифом виявиться нижче мінімального збору. У більшості випадків він дорівнює вартості перевезення вантажу вагою 5 кг за нормальним тарифом.

2) *Класові тарифи* застосовуються для перевезення вантажів визначеного класу, що вимагають особливих умов для перевезення (живі тварини, клітки для тварин, цінний вантаж, людські останки в труні, несупроводжуваний багаж, друкарська продукція й ін.). Класові тарифи обчислюються на основі нормального наскрізного тарифу до 45 кг, що збільшується на відповідну процентну надбавку, а потім округлений результат збільшується на вагу відправлення. Процентна надбавка залежить від класу вантажу і зони перевезення і складає від 150-300% від нормального вантажного тарифу до 45 кг.

3) *Спеціальні тарифи* (корейти) – це пільгові вантажні тарифи зі знижкою. Вони застосовуються для перевезень визначених категорій

вантажів від/до визначених пунктів тільки в одному напрямку. Застосування спеціальних вантажних тарифів узгоджується між авіакомпаніями, що спільно експлуатують дану авіалінію. Спеціальні вантажні тарифи використовуються в основному для залучення додаткових вантажних перевезень або категорій вантажів.

Транспортна й товаросупроводжувальна документація.

Транспортні умови угоди включають детальний перелік обов'язків сторін при завантаженні, розвантаженні товару та транспортуванню його від продавця до покупця. Витрати з транспортування можуть складати до 50% ціни товару, тому доцільно до укладання контракту розробити можливі транспортні умови, оцінити можливі витрати на транспортні операції і визначити транспортну складову в ціні товару. Такі витрати можуть включати:

- витрати з підготовки товару до відвантаження (перевірка якості, кількості, спеціальне упакування);
- оплату завантаження на перевізні засоби до основного перевізника (іноді ця операція повторюється кілька разів при перевантаженні на різні транспортні засоби і включає проміжне зберігання у випадку необхідності);
- витрати на проміжне зберігання і завантаження товару на основного перевізника;
- оплата вартості основного перевезення, включаючи страхування;
- витрати з розвантаження товару у пункті призначення;
- сплата податків і зборів;
- кінцева доставка на склад покупця.

Виконання транспортних умов угоди супроводжується оформленням наступних документів:

1. Документів з підготовки товару до відвантаження.
2. Документів, що підтверджують виконання угоди.

Документи з підготовки товару до відвантаження містять вимоги покупця до продавця стосовно упакування та маркірування товару і включають:

- заяву на фрахтування, що оформлюється постачальником з проханням до перевізника зарезервувати місце для відправлення;
- інструкцію з відправлення (відомості про вантаж і вимоги до транспортування);
- повідомлення про готовність до відправлення, що видається постачальником зі сповіщенням покупця про готовність товару до відвантаження;

- ордер на відправлення - документ, який видається постачальником, що відправляє товар покупцеві;
- повідомлення про відправлення;
- повідомлення про розподіл документів – документ, у якому сторона, що відповідає за виписування зовнішньоторговельних документів, зазначає наявність отриманих документів, їх дублікатів, копій, кількість примірників;
- дозвіл на поставку – документ, котрий видає покупець після отримання від продавця повідомлення про готовність товару до відвантаження.

Документи, що підтверджують виконання угоди, поділяються на 2 групи.

1. *Відвантажувальні документи*, які містять такі обов'язкові реквізити:

- назва документу, дата і місце його виписування;
- № контракту та дата його укладання;
- найменування та опис товару, його кількість, вид упаковки і маркірування;
- найменування фірми експортера або вантажовідправника та фірми імпортера або вантажоодержувача;
- їхні юридична адреса, № телефону;
- № наряду відвантаженої специфікації, упаковочного листа.

2. *Товаросупровідні документи*, що прямують разом із вантажем від станції відправлення до станції призначення та включають:

- комерційні;
- транспортні;
- страхові;
- митні.

Транспортні документи є доказом укладання угоди на перевезення та визначають її умови. При *морських перевезеннях* виписується такі:

Залежно від використовуваного виду транспорту пакет товаросупровідних документів може бути різним (Додатки Е – Е7. Наприклад:

1. Митна декларація – заява встановленої форми, в якому заявником вказана митна процедура, яка підлягає застосуванню до товарів, передбачені законодавством відомості про товари, умови та способи їх переміщення через митний кордон України та щодо нарахування митних платежів, необхідних для застосування цієї процедури.

Митна декларація на бланку єдиного адміністративного

документа для декларування товарів (крім тих, що пересилаються через митний кордон України у міжнародних поштових та експрес-відправленнях), що переміщуються через митний кордон Україна декларантами (крім громадян), заповнюється на:

- товари, митна вартість яких перевищує суму, еквівалентну 100 євро;
- товари, які підлягають державному експортному контролю та переміщення яких через митний кордон України відповідно до законодавства потребує надання відповідного дозволу або укладення;
- товари, що ввозяться на митну територію України та підлягають державній реєстрації відповідно до законодавства;
- товари, які поміщаються в митні режими митного складу, вільної митної зони, безмитної торгівлі, переробки на митній території України, переробки за межами митної території України і після перебування в цих митних режимах поміщаються в інші митні режими.

Митну декларацію можна скласти на декілька товарів, але не більше ніж 999. У такому випадку всі товари повинні відповідати єдиному митному режиму.

2. Рахунок-фактура (Invoice) використовується для всіх угод з грошовим відшкодуванням.

Рахунки-фактури (англ. invoice, account, final invoice, франц. Facture, нем. Rechnung, Faktura, Handels faktura) – вид комерційного рахунка.

Рахунок-проформа (invoice proforma) опосередковує операції, які не передбачають руху грошових коштів (наприклад, бартер, закладенні гояая оцінка давальницької сировини, тимчасовий ввезення (вивезення) зразків товарів, товарна інвестиція та ін.).

Для чого цей документ необхідний у процедурі митного оформлення?

- підстава для декларування фактурної вартості товару;
- база для визначення митної вартості товару і розрахунку митних податків і зборів;
- документ, що підтверджує країну походження товару;
- елемент валютного контролю.

Заповнення рахунку-фактури виробляє **ПРОДАВЕЦЬ** / постачальник

3. Морський коносамент (Bill of Lading).

Основна мета коносаменту – надати власнику товарів, на які коносаментпоширюється, можливість швидко збути їх, хоча товари не

знаходяться в його руках, а утримуються перевізником. Якщо товари знаходяться в морі, наприклад, на шляху з Лондона в Сінгапур і коносамент пересилається авіапоштою покупцеві в Сінгапурі, в зв'язку з чим покупець стає власником товарів, коносамент, що представляє ці товари, дозволяє покупцеві закласти їх в сінгапурському банку або перепродати покупцеві в Нью-Йорку.

Функції коносаментів:

- Є документом, який доводить факт укладення договору перевезення. Містить в собі всі основні умови даного договору;
- Несе функцію «розписки» - документа, підтверджує факт прийняття вантажу, перевізником (судновласником) до перевезення, у зазначеному у ньому кількості і якості;
- Є цінним папером, що дає право власності на конкретний вантаж (товаророзпорядчий документ). Це, виявляється у тому, що, коносамент, з конкретно зазначеним у ньому вантажем, може бути проданий, куплений, переданий на певних умов іншій особі, і при цьому не потрібно фізичне переміщення товару.

При митному оформленні морської перевезення та проведенні митного контролю відносно товарів, що перевозяться морським транспортом коносамент є одним з основних документів. Власне коносамент являється документом, що засвідчує право власності на перевезений товар.

У вищевказаних документах, обмовляється, які саме дані повинні бути в обов'язковому порядку включені в коносамент.

А саме:

- 1) найменування перевізника і місце його знаходження;
- 2) найменування порту навантаження згідно договором морського перевезення вантажу та дата прийому вантажу перевізником в порту навантаження;
- 3) найменування відправника і місце його знаходження;
- 4) найменування порту вивантаження згідно договором морського перевезення вантажу;
- 5) найменування одержувача, якщо він зазначений відправником;
- 6) найменування вантажу, необхідні для ідентифікації вантажу основні марки, зазначення відповідних випадках на небезпечний характер або особливі властивості вантажу, число місць або предметів і маса вантажу або позначене іншим чином його кількість. При цьому всі дані вказуються так, як вони представлені відправником;
- 7) зовнішній стан вантажу та його упаковки;

8) фрахт у розмірі, що підлягає сплаті одержувачем, чи інше вказівка на те, що фрахт повинен сплачуватися їм;

9) час і місце видачі коносаменту;

10) число оригіналів коносаменту, якщо їх більше ніж один;

11) підпис перевізника або діє від його імені особи.

За угодою сторін у коносамент можуть бути включені інші дані і застереження.

4. Документи при перевезенні автомобільним транспортом

1. Міжнародна автомобільна накладна CMR (ЦМР).

Накладна CMR - є доказовим документом, що підтверджує укладення договору міжнародного автомобільного перевезення вантажу. Підтверджує, що вантаж в момент прийняття перебував у належному стані, в цілій упаковці, маркування та число місць відповідає зазначеним у накладній. У той же час Накладна CMR не є товаророзпорядчим документом. Вантаж видається зазначеному в ній вантажоодержувачу.

2. *Книжка МДП (Carnet TIR)* Відповідно до Конвенції МДП - (Митна конвенція про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки міжнародного дорожнього перевезення (МДП) 1959 і 1975 рр.) книжка МДП (TIR) - документ міжнародного зразка, функцією якого є полегшення міжнародних вантажоперевезень дорожнім транспортом через території транзитних держав.

Книжка МДП дає можливість транспортному засобу при дотриманні всіх правил і норм конвенції переміщатися від митниці місця відправлення до митниці місця призначення без сплати ввізних чи вивізних мита та зборів у проміжних митницях, і як правило, без огляду.

3. Накладна УМВС (ж/д транспорт).

УМВС - це абревіатура, розшифровується як «Угода про міжнародне залізничне вантажне сполучення». Угода УМВС є одним з основних міжнародних документів, укладених з метою організації міжнародного перевезення вантажу. Діє з 1 листопада 1951, постійно змінюється ідоповнюється.

Накладна УМВС – це накладна міжнародного зразка, використовувана в міжнародних вантажних перевезеннях по мережі залізниць країн учасниць «Угоди про міжнародне залізничне вантажне сполучення».

Виконує функції:

- Основного перевізного документа;
- Документа, що підтверджує укладення договору перевезення

між вантажовідправником і адміністрацією залізниці;

- Розписки, яка підтверджує прийняття залізницею вантажу до перевезення.

4. *Авіавантажна накладна «Air Waybill».*

Вантажна накладна, що використовується в міжнародних вантажоперевезеннях авіаційним транспортом. («Конвенція для уніфікації деяких правил міжнародних повітряних перевезень Монреаль 28.05.1999г.»)

Оформленням накладної займається вантажовідправник або його представник. Виписується у трьох оригінальних примірниках. Усі примірники накладної, в місці з товаром передаються авіакомпанії, що здійснює перевезення. Накладна несе в собі функції підтверджуючого документа – є доказом укладення договору вантажоперевезення між вантажовідправником і перевізником, узгодженням умов перевезення, прийняття авіакомпанією товару до перевезення. Не несе функцій передавального і товарораспорядительного документа. Отримати вантаж може тільки вантажоодержувач, зазначений у накладній.

5. **Вантажна накладна** являє собою комплект, що складається з 12 екземплярів:

Три перші екземпляри – оригінали; містять умови договору перевезення вантажу на зворотному боці і призначені:

- Оригінал № 1 (For issuing carrier) – колір зелений для Перевізника;

- Оригінал № 2 (For consignee) – колір рожевий для одержувача, видається одержувачу разом з вантажем.

- Оригінал № 3 (For shipper) – колір блакитний для відправника.

Дев'ять інших примірників є копіями.

6. **Інші документи.**

- Пакувальний лист;

- Сертифікат походження товару;

- Документи контролюючих органів;

- Інші сертифікати (якості, відповідності, комплексності та ін.).

8. **Карнет АТА.**

Карнет АТА – це міжнародний митний документ, що використовується як митна декларація, для товарів, які без застави тимчасово ввозяться на митну територію країни-учасниці «Конвенції про тимчасове ввезення» від 26.06.1990г., м.Стамбул.

Переваги використання карнета АТА:

- Зникає потреба заповнювати будь-які митні документи безпосередньо в пункті пропуску через митний кордон, так як карнет АТА заповнюється заздалегідь в організації уповноваженої видавати ці карнети.

- Власник карнета АТА, при тимчасовому ввезенні товарів на строк до одного року, звільняється від оплати ввізного мита, зборів і податків. Немає необхідності надавати і грошову заставу, як забезпечення сплати митних платежів, так як сам карнет АТА є такою міжнародною гарантією.

- По одному карнетом АТА товар може бути оформлений для тимчасового ввезення (транзиту) в (Через) декілька країн-учасниць міжнародної системи карнетів АТА.

Видача книжок (карнетів) АТА на території України здійснюється Торгово-промисловою палатою України, яку визнано в установленому порядку організацією-гарантом. (Постанова КМУ від 29.11.2006г. № 1654).

Страхові документи включають: страховий поліс, страховий сертифікат, рахунок страхувальника.

Страховий поліс – документ, котрий видається страхувальником, підтверджує наявність договору про страхування і містить зобов'язання страхувальника щодо конкретної суми відшкодування страхівнику збитків, пов'язаних із ризиком та нещасним випадком, зазначеними в договорі.

Страховий сертифікат – документ, що видається страховим товариством страхівнику, який свідчить, що страхування було зроблено і виданий страховий поліс.

Рахунок страхувальник – комерційний рахунок, який видається страхувальником із зазначенням суми та умов сплати цієї суми страхової премії.

Митні документи включають: посвідчення про походження товару; ветеринарні, санітарні посвідчення; вантажну митну декларацію; експортно-імпорту ліцензії.

6.4 Алгоритм доставки вантажу у ЗЕД підприємства

Алгоритм доставки вантажу представлений на рис. 6.2

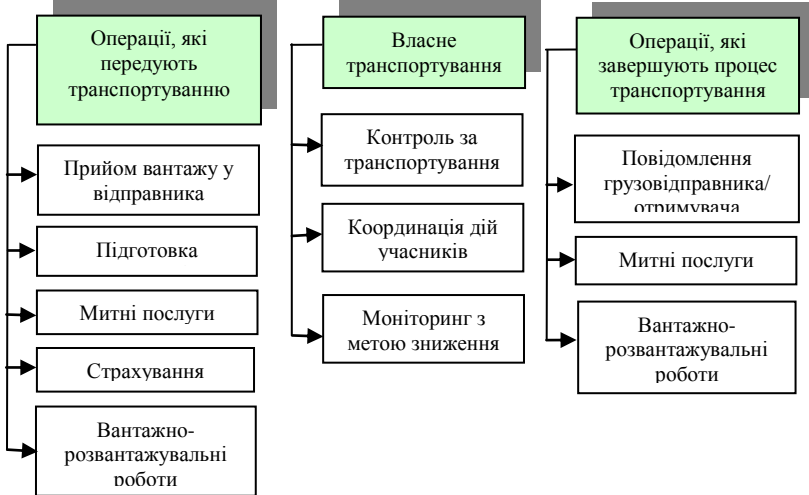


Рисунок 6.2 – Алгоритм доставки вантажу

Приймання вантажу у відправника. До пред'явлення до перевезення вантаж повинен бути підготовлений так, щоб забезпечувалася транспортабельність і схоронність його в шляху проходження. У пунктах відправлення й призначення, а також у шляху проходження відправники й одержувачі виконують так звані комерційні операції — підготовку й приймання вантажів до перевезення, оформлення перевізних документів, стягнення провізних плат, пломбування транспортних засобів, зберігання вантажів на складських терміналах, видачу одержувачам.

Митні послуги. Докладно митні послуги розглянуто у темі 3.

Страхування. Для вирішення проблеми втрати вантажу компанії застосовують різні методи, одним з яких є страхування перевезень. Для міжнародної діяльності характерні два види страхування — *майнове й відповідальності*.

Майнове страхування охоплює випадкові втрати в результаті збитку, заподіяного власності страхувальника. В цьому випадку він має справу безпосередньо зі страховою компанією. Вартість страхування вантажу залежить від вартості вантажу, його характеру,

виду транспорту, відстані й напрямку перевезення, кількості перевантажень і набору ризиків, від яких страхується вантаж. Страхова сума звичайно встановлюється на рівні 110% заявленої вартості вантажу, щоб у випадку повної втрати вантажу 10% компенсували необхідність швидкого придбання того ж товару.

Страхування відповідальності може включати три сторони: страхувальника, страхову компанію й третього учасника, власності якого заподіяний збиток страхувальником. Вартість страхування відповідальності експедиторів і відповідальності перевізників залежить в основному від річного обороту фірми й частково від стану парку транспортних одиниць (для перевізників) і питомої ваги використовуваного транспорту (для експедиторів).

Практично вантаж необхідно страхувати завжди.

Вантажно-розвантажувальні роботи. Навантаженням і кріпленням вантажів керують спеціальні працівники, які здали випробування на перевірку знань «Технічних умов навантаження й кріплення вантажів». При розміщенні вантажу в транспортному засобі застосовують найбільш раціональні способи завантаження, які дозволяють краще використовувати його вантажопідйомність і місткість, забезпечують схоронність вантажу й транспортного засобу під час перевезення і безпеки руху. Перед початком вивантаження працівники вантажоодержувача зобов'язані оглянути транспортний засіб і переконатися, що номери транспортних засобів відповідають номерам, зазначеним у перевізних документах; пломби справні.

У портах вантажно-розвантажувальні роботи й операції по розміщенню вантажу на судах називаються *стивідорними операціями* й здійснюються вони стивідорними компаніями.

Контроль руху товару. *Контролінг* — процес порівняння фактичного виконання договірної завдання з транспортного обслуговування із запланованим, аналіз відхилень, оцінка можливих альтернатив і прийняття якщо буде потреба коригувальних дій для ліквідації небажаних відхилень від базового рівня показників.

Системи інтегрованого збору й обробки інформації суттєво підвищують продуктивність і якість перевезень.

Інформаційні послуги українських залізниць, надавані клієнтам, містять у собі:

- визначення власника, дислокації, технічного стану, дозволених районів курсування вагонів і контейнерів клієнта;
- надання клієнтам інформації про перевезення їх вантажів по електронних архівах перевізних документів на основі моделі вантажних перевезень;

- розробка нових програмних продуктів і продаж діючих програм, наприклад, програми розрахунків провізних платежів;
- надання нормативно-довідкової інформації із залізничного транспорту;
- оперативне надання інформації клієнтам про дислокацію вагонів і контейнерів з їхніми вантажами;
- пошук вагонів і вантажів.

Координація дій учасників. Оскільки в процесі переміщення вантажу бере участь безліч господарських структур, фізичних осіб і навіть віртуальних посередників, потрібний кооперативний характер діяльності учасників ринку, формування новітньої логістичної стратегії, спрямованої на забезпечення стійких господарських зв'язків, що ґрунтуються на міжнародному поділі праці, різних формах міжгалузевого кооперування й впровадження передових інформаційних технологій.

Процес глобалізації полягає в створенні *міжнародної «транспортної логістики»* і організації інтермодальних перевезень на основі довгострокових альянсів судноплавних, авіаційних, автомобільних компаній один з одним і зрощування з експедиторськими, автоперевізними, складськими і термінальними операторами, а також операторами рухомого складу залізничного транспорту. У результаті створення такого альянсу на транспорті й обслуговуючих його сферах утворювалися такі регіональні економічні простори, як Європейський союз.



Питання для самоконтролю

1. Які етапи включає процес доставки товару в міжнародній торгівлі?
2. Які фактори впливають на вибір засобу доставки товару?
3. Назвіть особливості морського транспорту.
4. Які види фрахтування суден використовуються в торговельному мореплаванні?
5. Які фактори впливають на систему міжнародних авіаційних тарифів?
6. Оформлення яких документів необхідне для підготовки товару до відвантаження?

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ

Тема 6. Організація і технології міжнародних транспортних перевезень



Методичні рекомендації для вирішення практичних завдань

Витрати на доставку з урахуванням процентної ставки:

$$\frac{\text{Вартість устаткування} \times \text{Ставка кредиту} \times \text{Тривалість поставки}}{100\% \times \text{Рік (дні)}}$$



Обов'язкові та додаткові завдання

Завдання 1.

Німецька машинобудівна фірма з Мюнхена (Німеччина) здійснює поставку 10 станків загальною масою 10,8 т. та об'ємом близько 25 м³ на умовах CIF в Порту (Португалія). Вартість устаткування, що поставляється, 600 тис. євро. Спосіб транспортування – морський. Експедиторською службою запропоновані наступні транспортні витрати: морський фрахт Мюнхен-Порту, включаючи страховку та накладні витрати, – 25719 євро. Тривалість поставки – 24 дні.

Завдання. Визначте загальні витрати на доставку з урахуванням впливу ставки кредиту 12 %.

Завдання 2.

На підставі змісту задачі 1 визначити загальні витрати на доставку з урахуванням впливу ставки кредиту 12 %, якщо:

1) Спосіб транспортування – повітряний. Повітряний фрахт Мюнхен-Порту, включаючи страховку і накладні витрати, – 62111 євро. Тривалість поставки – 2 дні;

2) Спосіб транспортування – комбінований залізничний-морський. Фрахт, включаючи страховку і накладні витрати, – 21311 євро. Тривалість поставки – 38 днів;

3) При якому з трьох варіантів транспортування (див. задача 1) транспортні витрати (без урахування кредиторської процентної ставки) найменші.

Завдання 3.

На підставі змісту задачі 1 визначити:

а) при якому з трьох варіантів транспортування (див. задача 1,2) транспортні витрати (з урахуванням кредиторської процентної ставки) найменші?

б) назвіть сукупність додаткових чинників, що також впливають на вибір засобу доставки машинно-технічного устаткування.

Завдання 4.

Фірма «А» (м. Харків, Україна) заключила договір купівлі-продажу з фірмою «Б» (м. Галаць, Румунія), який передбачає виконання фірмою «А» транспортних умов контракту. Так, для здійснення міжнародного перевезення товару, фірмі «А» необхідно скласти та оформити транспортну документацію. Фірма «А» вже оформила необхідні документи із підготовки товару до відвантаження, а також комерційні, страхові та митні товаросупроводжувальні документи.

а) Які транспортні документи повинна оформити фірма «А», якщо вантаж перевозиться залізничним транспортом?

б) Які транспортні документи повинна оформити фірма «А» у разі морських перевезень вантажу?

Завдання 5.

Вітчизняне підприємство уклало контракт на продаж закордонній фірмі 1000 м³ дубових пиломатеріалів на суму 220 тис. дол. США. Основне перевезення здійснюється морським транспортом. Інші витрати (у перерахунку у дол. США за офіційним курсом) для перевезень продукції є наступними (табл. 1). Зробіть розподіл накладних витрат на експорт та визначте ціни експортованої продукції на умовах EXW, FOB, CIF.

Таблиця 1.

Показники	Сума, тис. дол. США
1. Збори за митне оформлення і мито	1,3
2. Експортна ліцензія	1,0
3. Транспортні витрати до порту експортера	1,5
4. Фрахтування судна	15,6
5. Навантажувально-розвантажувальні роботи	2,0
6. Страхування перевезення	4,0



Тестові завдання

1. Види операцій за видом транспортно-технологічної системи:

- а) вантажні, пасажирські, багажні;
- б) контейнерні, поромні, ліхтерні, ролкерні;
- в) водні, повітряні, залізничні, автомобільні, трубопроводні,

- г) змішані;
- д) перевантажувальні і безперевантажувальні.

2. *Перевезення з використанням залізничного й автомобільного транспорту:*

- а) рейсовий контрейлер;
- б) судовий контрейлер.

3. *Брюссельська конвенція про уніфікацію деяких правил щодо коносаменту (1924-1968 рр.) здійснює регулювання:*

- а) міжнародних залізничних перевезень;
- б) міжнародних автомобільних сполучень;
- в) перевезення вантажів авіатранспортом;
- г) міжнародних морських перевезень.

4. *Вантажні судна, що призначені для перевезення вантажів у змішаному морському і річковому сполученні:*

- а) вантажні судна універсального призначення;
- б) контейнеровози;
- в) ліхтеровози;
- г) танкери.

5. *Вантажні судна, що призначені для перевезення наволочних і насипних вантажів:*

- а) балкери;
- б) танкери;
- в) нафтобалкери;
- г) буксири.

6. *Який вид транспорту вважається найбільш універсальним видом транспорту?*

- а) повітряний транспорт;
- б) міжнародні залізничні перевезення;
- в) автомобільний транспорт;
- г) морський транспорт.

7. *Договір про перевезення великої кількості однорідного вантажу в тому самому напрямку на тому самому судні (фрахтування на умовах рейсового чартеру):*

- а) фрахтування на послідовні рейси;
- б) фрахтування на один рейс;
- в) фрахтування за генеральним контрактом.

8. *Штраф, що оплачує фрахтувальник за затримку судна понад сталійний час:*

- а) диспач;
- б) демередж;

9. *Пільгові вантажні тарифи зі знижкою, які застосовуються для перевезень визначених категорій вантажів від/до визначених пунктів тільки в одному напрямку:*

- а) спеціальні тарифи;
- б) касові тарифи;
- в) основні тарифи;

г) опубліковані тарифи.

10. Документ, що підтверджує прийняття товару для морського або річкового перевезення і зобов'язує перевізника віддати товар законному власнику:

- а) штурманська розписка;
- б) морська накладна;
- в) докова розписка;
- г) коносамент.

11. Документ, що підтверджує наявність договору перевезення морським шляхом та прийняття товару для завантаження:

- а) морська накладна;
- б) чартер;
- в) рахунок-фактура;
- г) штурманська розписка.

12. Договір перевезення, що укладається між відправником вантажу та представником автотранспортного підприємства або організації:

- а) дорожня відомість;
- б) товарно-транспортна накладна;
- в) коносамент;
- г) рахунок-фактура.

13. Найдорожчий вид транспорту, який застосовується під час перевезення дорогих вантажів:

- а) міжнародний водяний транспорт;
- б) міжнародні залізничні перевезення;
- в) повітряний транспорт;
- г) автомобільний транспорт.

14. Авіарейси, при яких повітряне судно перетинає державні кордони двох країн:

- а) міжнародні польоти;
- б) міжнародні перевезення.

15. Польоти, що виконуються на підставі спеціальних дозволів на разові польоти:

- а) нерегулярні;
- б) регулярні.

16. Вид фрахтування судна, що припускає найом судна без екіпажу, фрахтувальник зазнає всіх витрат за користування ним і виплачує орендну плату судновласникові (оренда з правом викупу):

- а) фрахтування на умовах бербоут-чартеру;
- б) фрахтування на умовах димайз-чартеру;
- в) фрахтування на умовах тайм-чартеру.

17. Які документи відносять до транспортно-супровідних:

- а) заявка на фрахт;
- б) комерційні документи;
- в) митні документи;
- г) дозвіл покупця на поставку товару.

18. Як називають операції зі страхування транспортних засобів?

- а) чартер;
- б) каско;
- в) карго;
- г) коносамент.

19. Вага товару разом з внутрішньою та зовнішньою упаковкою:

- а) брутто;
- б) нетто.

20. Які з наведених документів включені до переліку митних документів:

- а) страховий сертифікат;
- б) декларація;
- в) рахунок-фактура;
- г) експортно-імпортні ліцензії.



Завдання для самостійної та індивідуальної роботи

1. Підготуйте реферат на тему «Транспортно-логістичні процеси просування товари при здійсненні ЗЕД».
2. Складіть класифікацію транспортних супровідних документів при здійсненні ЗЕД.
3. Складіть розгорнутий опис основних статей чартеру.

Тема 7

Страховий захист зовнішньоекономічної діяльності підприємства

- 7.1. Загальні питання управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності
- 7.2. Страхування зовнішньоторговельних вантажів
- 7.3. Страхування відповідальності у ЗЕД
- 7.4. Перестрахування у ЗЕД

7.1. Загальні питання управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) пов'язана з різного роду ризиками. Під **ризиками** розуміються можливі несприятливі події, які можуть відбутися й у результаті яких можуть виникнути збитки, майнові збитки учасників ЗЕД.

Для боротьби з ризиками, тобто для зменшення можливого збитку практично всі великі закордонні підприємства мають спеціальні підрозділи (відділи, служби), що розробляють комплексні програми, спрямовані на мінімізацію можливого збитку. Наприклад, найбільше німецьке підприємство «Хехст» (Hoechst AG) має в структурі керування відділ страхування в кількості 35 чол. Значна частина роботи цих фахівців, що представляють тільки централізовану організаційну службу керування ризиками, припадає на зовнішні ринки.

Робота з керування зовнішньоекономічними ризиками повинна містити в собі наступні основні функції:

- аналіз ситуації й визначення можливих ризиків;
- оцінку ймовірного збитку й ухвалення рішення, спрямованого на його зниження;
- реалізацію ухвалених рішень і контроль їхнього виконання.

На рис. 7.1 представлена схема класифікації ризиків, пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. Насамперед, всі *ризики* поділяють на дві групи: залежні від діяльності підприємства, або *внутрішні*, і незалежні від діяльності підприємства, або *зовнішні*. Принципова відмінність між ними полягає в тому, що на першу групу ризиків підприємство взмозі вплинути. На другу групу ризиків підприємство вплинути не взмозі, оскільки їхнє настання практично не залежить від зусиль підприємства.

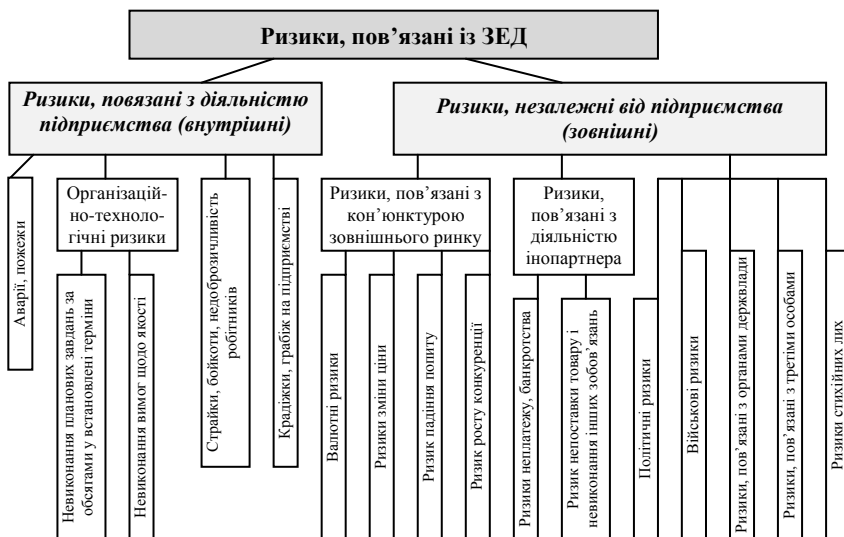


Рисунок 7.1 – Класифікація ризиків, пов'язаних із ЗЕД

Для боротьби з *внутрішніми ризиками* застосовуються відомі методи керування, наприклад для усунення ризиків аварій, пожеж — заходи безпечного ведення виробництва, протипожежні заходи; для зменшення ризиків невиконання планових завдань за обсягом і якістю продукції, що випускається, розробляються відповідні організаційно-технологічні заходи, які включають систему поточного й оперативного календарного планування, систему керування якістю й інші аналогічні заходи. Для зниження інших внутрішніх ризиків також розробляються адекватні заходи, головним критерієм яких є їхня ефективність, тобто відношення результату (зменшення збитків або приріст прибутку) до витрат на їхнє здійснення.

Можна виділити наступні *групи методів*, спрямованих на зменшення можливих збитків, викликаних цими ризиками:

1) *страхування*, тобто використання різних видів полісів, договорів страхування, застосовуваних у міжнародних торгово-економічних відносинах;

2) *хеджування*, як метод використання біржових ф'ючерсних контрактів і опціонів;

3) застосування різних форм і методів розрахунково-кредитних відносин, що зводять до мінімуму ризик неплатежу за поставлені товари або неотримання товарів проти їхньої оплати (наприклад, застосування підтвердженого документарного акредитиву, різні форми банківських гарантій, авалування, застави й ін.);

4) аналіз і прогнозування кон'юнктури (попиту, пропозиції, ціни) на зовнішньому ринку, планування й своєчасна розробка заходів за рахунок власних або позикових ресурсів з метою уникнути можливих збитків, викликаних несприятливими кон'юнктурними змінами;

5) інші методи ризику-менеджменту.

Серед методів керування ризиками в зовнішньоекономічній діяльності значне місце приділяється *страхуванню*. Важливою умовою страхування є наявність у суб'єкта, який страхується матеріальної зацікавленості у благополучному завершенні заходу, що страхується.

Виділяють три галузі страхування: *майнове, особисте й відповідальності* (рис. 8.2).

Страхування		
Майнове	Особисте	Відповідальності
Страхування вантажів (морське карго)	Громадян, які виїжджають за кордон	Автоцивільної
Страхування суден (морське каско)	Громадян, які виїжджають за кордон, від нещасних випадків	Власників повітряних суден
Страхування повітряних суден	Медичних витрат при виїзді за кордон	Перевізників
Страхування автомобілів	Інші види	Виробників товарів
Страхування експортних кредитів		Професійної відповідальності
Страхування збитків від перерв у виробництві або у комерційній діяльності		Інші види
Страхування майна, що перебуває за кордоном, від вогню й інших небезпек		
Страхування майна нерезидентів від вогню й інших небезпек		
Страхування майна, що перебуває в холодильних камерах		
Інші види		

Рисунок 7.2 – Класифікація видів страхування

Серед **майнових** видів страхування найбільш часто застосовуються наступні: страхування вантажів; страхування суден, авіасуден, автомобілів, страхування експортних кредитів; страхування майна резидентів за кордоном; страхування від вогню й інших небезпек, тощо.

При **страхуванні відповідальності** об'єктом страхування є відповідальність за збиток третім особам (фізичним і юридичним). Така відповідальність може виникати (і досить часто) у чинність дії законів по відшкодуванню збитку винуватцем, яким може виявитися (у тому числі випадково) підприємство – учасник ЗЕД. До цієї галузі страхування зовнішньоекономічної діяльності відносяться:

- міжнародний поліс страхування автогромадянської відповідальності (система «Зеленої карти»);
- страхування цивільної відповідальності власників повітряних суден, що є обов'язковим при польотах за рубіж;
- страхування цивільної відповідальності власників морських суден, у тому числі танкерів;
- страхування цивільної відповідальності перевізників;
- страхування відповідальності виробників товарів;
- страхування професійної відповідальності, зокрема митних брокерів, юридичних консультантів і юридичних фірм, приватних нотаріусів, аудиторів й інших видів підприємницької діяльності;
- інші види страхування відповідальності.

Особисте страхування, в якому об'єктом виступають життя, здоров'я або доходи окремої людини, у меншій мірі пов'язане із зовнішньоекономічною діяльністю. Однак серед численних видів особистого страхування слід виділити види страхування, без яких неможливий розвиток, наприклад, міжнародного туризму. До них відносяться:

- комплексне страхування громадян, що виїжджають за кордон;
- страхування від нещасних випадків для тих, хто виїжджає за рубіж;
- страхування медичних витратів при виїзді за кордон;
- інші види особистого страхування.

Комплексні види страхування, які пропонують комбінацію в одному полісі декількох видів страхування, також застосовуються в сфері зовнішньоекономічних відносин. Наприклад, популярні поліси страхування будівельного підприємця від усіх ризиків (CAR) і страхування всіх монтажних ризиків (EAR). Дані поліси покривають ризики ушкодження й знищення майна в процесі будівництва об'єктів і

монтажу різного устаткування, а також відповідальність перед третіми особами при проведенні робіт та післяпусковій гарантійній зобов'язанню підрядника. Страхове покриття забезпечується від усіх ризиків будівництва й монтажу на повну вартість виконуваних контрактів.

Практика показує, що учасники ЗЕД використовують найчастіше ті види страхування, які є обов'язковими для здійснення ЗЕД (наприклад, страхування туристів, що виїжджають за кордон, або страхування відповідальності власників транспортних засобів для більшості закордонних країн й ін.), тобто без яких неможливо було б здійснення цієї або іншої діяльності. Досить часто застосовуються види страхування, що є частиною міжнародних торговельних правил, наприклад страхування вантажів.

Поряд зі страхуванням застосовують також інші методи керування ризиками. Для керування ризиками, пов'язаними з падінням цін на біржові товари, фондові цінності, а також несприятливим падінням курсу валют, широко застосовуються різні методи *хеджування*, які припускають використання добре продуманих, ретельно координованих і оперативного керованих програм використання ф'ючерсів і опціонів. Перевагою даного методу керування ризиками є можливість оперативного прийняття рішень, порівняно невисока вартість, налагодженість і доступність ринків ф'ючерсів і опціонів. До недоліків даного методу слід віднести відносно вузький спектр дії (тільки цінові параметри угод на товари, фондові цінності й валюту), складність використовуваних прийомів, які вимагають високого рівня кваліфікації фахівців. Це дозволяє повною мірою використовувати цей метод, як правило, на великих підприємствах і при більших обсягах зовнішньоторговельних операцій.

Окрема область керування ризиками в зовнішньоекономічній діяльності пов'язана з *розрахунково-кредитними відносинами* й припускає використання досить великої різноманітності форм і методів. До основних з них відносяться:

- застосування безвідкличного підтвердженого документарного акредитиву при розрахунках за поставку товару;
- використання банківських гарантій (наприклад, авалування переказних векселів – тратт й ін.).

Перевага використання даного механізму зниження ризиків — простота й доступність використання для учасників ЗЕД. До недоліків слід віднести відносну дорожнечу даного типу банківських послуг.

Таким чином, сучасний рівень розвитку страхової, банківської й біржової справи у світі надає учасникам ЗЕД широкий спектр різних

інструментів захисту від ризиків при здійсненні зовнішньоекономічних операцій. Однак вони не в змозі забезпечити абсолютний захист від можливих ризиків, хоча й можуть суттєво їх зменшити. У значній мірі ризики можуть бути відвернені шляхом ефективного внутрішньофірмового керування (наприклад, диверсифікованість діяльності й ін.).

7.2. Страхування зовнішньоторговельних вантажів

Центральне місце у страхуванні зовнішньоекономічної діяльності посідає *транспортне страхування*. Міжнародний контракт припускає перевезення вантажу на далекі відстані, тому у залежності від умов договору і базисної умови постачання оплатити страхування вантажу повинні або продавець, або покупець.

Об'єктами транспортного страхування є:

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

Відповідно до Міжнародних правил «ІНКОТЕРМС-2000», визначаються дві важливі умови експортно-імпоротної угоди — момент *переходу ризику втрати або ушкодження товару й розподілу витрат між продавцем і покупцем* (додаток Г).

Як показує аналіз широко застосовуваних у міжнародній торгівлі правил «ІНКОТЕРМС», зобов'язання щодо страхування вантажів містяться тільки при поставці вантажів на умовах CIF і CIP. При поставці на цих умовах продавець зобов'язаний застрахувати товар у страховій компанії з гарною репутацією. Враховуючи ту обставину, що перехід ризику втрати й (або) ушкодження вантажу не збігається з розподілом витрат між продавцем і покупцем, одержувачем страхового відшкодування (вигоди) за договором страхування при поставці на умовах CIF або CIP є *покупець*. Відповідно страховий поліс разом з іншими документами, передбаченими контрактом, передається покупцеві. Мінімальна страхова сума повинна покривати суму контракту (тобто вартість товару й фрахту) плюс 10% і повинна бути встановлена у валюті контракту. Міжнародні правила вимагають укладання договору страхування, якщо в контракті не застережене інше, на умовах мінімального покриття ризиків, що відповідає умовам Застережень

«С» Інституту лондонських страховиків по страхуванню вантажів. При всіх інших умовах поставки «Інкотермс-2000» не містять вимог до сторін по обов'язковому страхуванню вантажів.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- 1) з відповідальністю за всі ризики;
- 2) з відповідальністю за часткову аварію;

3) без відповідальності за ушкодження, крім випадків аварії.

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

- всякого роду воєнних дій або заходів і їх наслідків, ушкодження або знищення мінами, торпедами, бомбами й іншими знаряддями війни, піратських дій, а також внаслідок цивільної війни, народних заворушень і страйків, конфіскації, реквізиції, арешту або знищення вантажів на вимогу військової або цивільної влади;

- прямого або непрямого впливу атомного вибуху, радіації або радіоактивного зараження, пов'язаних з будь-яким застосуванням атомної енергії й використанням матеріалів, що розщеплюються;

- наміру або грубої недбалості страхувальника або вигодопридбача, або їх представників, а також внаслідок порушення ким-небудь із них встановлених правил перевезення, пересилання й зберігання вантажів;

- впливу температури, трюмного повітря або особливих властивостей і природніх якостей вантажу, включаючи усушку;

- невідповідного упакування або укупорки вантажів і відправлення вантажів в ушкоджену стані;

- вогню або вибуху внаслідок навантаження з відома страхувальника, або вигодопридбача, або їх представників, речовин і предметів, небезпечних відносно вибуху або самозаймання;

- недостачі вантажу при цілості зовнішнього упакування;

- ушкодження вантажу хробаками, гризунами й комахами;

- уповільнення в доставці вантажу й падіння цін;

- не відшкодовуються також усілякі інші непрямі збитки страхувальника, крім тих випадків, коли за умовами страхування такі збитки підлягають відшкодуванню в порядку загальної аварії.

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

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

- збитки від ушкодження або повної загибелі усього або частини застрахованого вантажу внаслідок стихійних лих, катастрофи або зіткнення суден і інших перевізних засобів між собою, посадки судна на мілину, провалу мостів;

- збитки внаслідок пропажі судна без звістки,

- збитки від ушкодження або повної загибелі усього або частини вантажу в результаті нещасних випадків при завантаженні, розміщенні, розвантаженні вантажів і прийомі судном палива;
- збитки, витрати і внески по загальній аварії;
- усі необхідні і доцільно зроблені витрати по порятунку вантажу.

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

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

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

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

При поставці на умовах CIF або CIP, якщо в контракті не обумовлене інше, продавець здійснює страхування на умовах мінімального покриття ризиків. Цього найчастіше буває досить при поставці товарів, які навряд чи можуть бути ушкоджені в процесі

транспортування, наприклад кокс, метал, нафта і т.п. Однак при транспортуванні, наприклад дороговартісного устаткування, приладів, бажане страхування на умовах «Від усіх ризиків». Тому при укладанні контракту сторони повинні обрати варіант страхування, адекватний товару, способу його упакування й транспортування.

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

7.3. Страхування відповідальності у ЗЕД

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

- *майновий збиток* (шкода майну) — вартість ремонту для відновлення нерухомого майна, інші видатки, викликані заподіянням шкоди (наприклад, видатки по транспортуванню, одержанні кредиту, втрата прибутку й ін.);

- *особистий збиток* (шкода особі) — видатки на лікування, видатки, пов'язані зі збільшенням потреб (наприклад, спеціальні ортопедичні пристосування, наймання медсестри й т.п.);

- *моральний збиток* (компенсація за страждання);

- *претензії побічно потерпілих* (наприклад, у випадку смерті годувальника, видатки на поховання й ін.).

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

Розглянемо корото зміст окремих видів страхування відповідальності.

Найпоширенішим у світі видом страхування відповідальності є **страхування автоцивільної відповідальності**. Незважаючи на зусилля, що вживають по забезпеченню безпеки руху, збиток, який наносять керовані людьми автомобілі, колосальний. Щорічно в дорожньо-транспортних пригодах у світі гине понад 300 тис. чол.,

близько 2,5 млн чол. одержують травми й каліцтва. Величезний збиток наноситься майну підприємств, організацій, громадян. Тому страхування автоцивільної відповідальності в більшості розвинених країн світу є *обов'язковим*.

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

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

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

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

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

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

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

З урахуванням зростаючих вимог з боку урядів і міжнародних організацій власники танкерів уклали міжнародну угоду, до якої приєдналися практично всі танкерівласники світу, про відповідальність за забруднення вод нафтою - «ТОВАЛОП» (TOVALOP - Tanker Owners Voluntary Agreement Concerning Liability for Oil Pollution). Згідно з умовами цієї угоди власник танкера зобов'язаний вжити заходи до ліквідації забруднення або відшкодувати

потерпілій особі збиток від забруднення моря, узбережжя, об'єктів нафтою. У рамках цієї міжнародної угоди (фактично організації) діє Міжнародна асоціація по страхуванню танкерів.

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

- ушкодження, втрата або знищення багажу й вантажу;
- смерть або ушкодження здоров'я пасажирів;
- смерть, тілесне ушкодження або майновий збиток, заподіяні

корпусом повітряного судна або, що випали з нього предметами третім особам на поверхні землі й поза повітряним судном.

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

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

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

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

Страховання відповідальності автоперевізника. Автомобільний перевізник відповідає за повну або часткову втрату

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

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

Договір страхування відповідальності при міжнародних перевезеннях звичайно передбачає:

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

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

- страхування відповідальності товаровиробника;
- страхування відповідальності підприємств – джерел підвищеної небезпеки;
- інші види страхування відповідальності.

7.4. Перестраховання у ЗЕД

Під **перестрахованням** розуміється система економічних відносин між страховиками, яка дозволяє страховій компанії, що уклала договір страхування, передати взяті ризики іншим страховим компаніям — *перестраховальникам*. Суттю відносин між страховиком і перестраховальником є зобов'язання перестраховальника відшкодувати частину страхових виплат страхової компанії, зроблених по страхових випадках, що настали в її клієнтів, замість частини страхової премії, отриманої від клієнтів.

Батьківщиною перестраховання можна вважати Німеччину, де в 1846 р. виникло перше перестраховальне товариство, що спеціалізувалося на цьому виді діяльності. З десяти найбільших у світі перестраховальних товариств шість є німецькими, три американськими й одне товариство швейцарське. Їхня діяльність поширюється практично на всі країни світу.

Перестраховання — досить специфічний вид міжнародної страхової діяльності, тому в ньому застосовується своя термінологія. Страхова компанія, що є первинним страховиком, називається *перестраховальником*, або *цедентом*. Компанія, що ухвалює ризики в перестрахованні від перестраховальника, називається *перестраховальником*, або *цесионарієм*, а процес передачі ризиків у перестраховання від цедента до цесионарія — *цесією*. Прийняті в перестраховання ризики можуть бути знову передані у вторинне й наступні перестраховання. Процес передачі ризиків у вторинне й наступні перестраховання називається *ретроцесією*, а сторони — відповідно *ретроцедентом* і *ретроцесионарієм*.

У перестрахованні відбувається постійний обмін ризиками й відповідно преміями, головна мета якого полягає в прагненні створити збалансований, стійкий власний страховий портфель. Цей процес носить глобальний характер та дозволяє забезпечити надійним страховим захистом великі заводи-гіганти, величезні танкери, повітряні судна, космічні ракети, супутники й системи, а також безліч дрібних підприємств і бізнес-проектів від катастрофічних подій (землетрусу, повені, урагани, спустошливі пожежі й ін.).

Таким чином, перестраховання — це вид страхової діяльності, який, з одного боку, забезпечує надійним страховим захистом різні зовнішньоекономічні ризики учасників ЗЕД, а з іншого боку, перестраховання саме є різновидом зовнішніх економічних зв'язків у страхованні, мета яких — забезпечити невидимим захистом національні і міжнародні інтереси страхувальників у різних країнах.



Питання для самоконтролю

1. В чому полягає економічна сутність страхування?
2. Які найважливіші особливості страхування у ЗЕД?
3. Назвіть основні види страхування в зовнішньоекономічній діяльності.
4. Хто є носіями страхового інтересу?
5. Розкрийте сутність укладання угоди страхування.

6. Які Ви знаєте основні умови страхового поліса?
7. В чому полягає сутність транспортного страхування зовнішньоторговельних вантажів?
8. Які зобов'язання за договором транспортного страхування вантажів виникають у страховій організації, коли виникають обумовлені в договорі небезпеки або випадковості?
9. Що має бути зазначено в договорі страхування?
10. Які види страхування передбачаються Правилами транспортного страхування вантажів?
11. Де розглядаються суперечки щодо транспортного страхування?
12. З якого моменту договір страхування вантажів вважається укладеним?
13. Як можна охарактеризувати стан страхового ринку в Україні?
14. Які ризики супроводжують зовнішньоекономічні процеси і яким чином здійснюється їх страхування?

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ

Тема 7. Організація і технології міжнародних транспортних перевезень



Методичні рекомендації для вирішення практичних завдань

Величина страхового відшкодування за системою пропорційної відповідальності визначається за формулою:

$$CB = \frac{CC \times Z}{BO},$$

де СВ — величина страхового відшкодування, грн.;

СС — страхова сума за договором, грн.;

Z — фактична сума збитку, грн.;

BO — вартісна оцінка об'єкту страхування, грн.

Страхування за системою першого ризику передбачає виплату страхового відшкодування в розмірі збитку, але в межах страховий суми. За

цією системою весь збиток у межах страховий суми (перший ризик) компенсується повністю.

Страхове відшкодування за системою дробової частини по показній вартості розраховується за формулою:

$$CB = \frac{PB \times Z}{BO},$$

де СВ — страхове відшкодування, грн.;

ПВ — показна вартість, грн.;

З — фактична сума збитку, грн.;

ВО — вартісна оцінка об'єкту страхування, грн.

Страхування за системою відновлюваної вартості означає, що страхове відшкодування за об'єкт дорівнює ціні нового майна відповідного виду.

Страхування за системою граничної відповідальності означає наявність певної межі суми страхового відшкодування. За цією системою забезпечення величина відшкодованого збитку визначається як різниця між заздалегідь установленою межею і досягнутим рівнем доходу. Якщо в результаті страхового випадку рівень доходів страхувальника буде менше встановленої межі, то відшкодуванню підлягає різниця між межею і фактично отриманим доходом

При умовній франшизі страховик звільняється від відповідальності за збиток, який не перевищує установленої франшизою суми, і несе повну відповідальність, якщо розмір збитку перевищує франшизу. Розмір франшизи означає частину збитку, яка не підлягає відшкодуванню зі сторони страхувача.

При безумовній франшизі збиток у всіх випадках відшкодовується за різницею установленої франшизи.



Обов'язкові та додаткові завдання

Завдання 1.

Вартість об'єкта страхування — 5 млн. грн. У результаті пожежі загинуло майно, тобто збиток страхувальника склав 5 млн. грн. Яка сума страхового відшкодування при системі страхової відповідальності за дійсною вартістю майна?

Завдання 2.

Вартість об'єкта страхування — 10 млн. грн., страхова сума - 5 млн грн. Збиток страхувальника в результаті ушкодження об'єкту — 4 млн грн. Знайти суму страхового відшкодування при системі пропорційної страхової відповідальності?

Завдання 3.

Автомобіль застрахований за системою першого ризику на суму 50 млн грн. Збиток, нанесений автомобілю в результаті аварії, склав 30 млн грн. знайти суму страхового відшкодування.

Завдання 4.

Вартість застрахованого майна показана в сумі 4 млн грн., дійсна вартість — 6 млн грн. У результаті крадіжки збиток склав 5 млн грн. Знайти суму страхового відшкодування при страхуванні за системою дробової частини.

Завдання 5.

Майно застраховане за системою відновлюваної вартості. В результаті настання страхового випадку сума збитку склала 2 тис грн. Знос застрахованого майна становить 1,5 тис грн. Вартість нового майна відповідного виду становить 5 тис грн. Знайти суму страхового відшкодування.

Завдання 6.

Застрахована сума доходу за експортною операцією експортера за системою граничної відповідальності складала 6500 грн., фактичний рівень доходу склав 5700 грн. Знайти суму страхового відшкодування.

Завдання 7.

За договором страхування передбачена умовна франшиза «вільно від 1%». Страхова сума — 100 млн грн. Фактичний збиток склав 0,8 млн грн. Яка сума страхового відшкодування?

Завдання 8.

За договором страхування передбачена умовна франшиза «вільно від 1 млн грн). Фактичний збиток склав 1,7 млн грн. Знайти суму відшкодування.

Завдання 9.

За договором страхування передбачена безумовна франшиза в розмірі 1% від суми збитку. Фактичний збиток склав 5000 тис грн. Знайти суму страхового відшкодування.

Завдання 10.

Товариство з обмеженою відповідальністю, яке займається виробництвом товарів народного споживання, вирішило застрахувати своє майно вартістю 300 тис грн. на 70% з відповідальністю за додатковий ризик — крадіжку зі зломом. Тарифна ставка по страхуванню майна складає 0,4 грн. зі 100 грн. страхової суми. За додаткову відповідальність (викрадення і т.п.) додатково стягується 1 грн. за кожен додатковий страховий випадок. Розрахуйте суму страхових платежів.

Завдання 11.

Під час крадіжки майна індивідуального підприємця була ушкоджена апаратура. Відповідно до квитанції ремонтної майстерні, вартість ремонту

становила 2500 грн., у тому числі витрати на доставку апаратури в майстерню — 200 грн. Майно підприємця було застраховане на 5000 грн. Знайти суму страхового відшкодування за ушкоджене майно.

Завдання 12.

Позичальник узяв кредит на суму 40 млн. грн. на 1 рік. Проценти за кредит складають 60% річних. Межа відповідальності страховика — 90%. Тарифна ставка — 3,5%. Розрахуйте суму страхового платежу.



Тестові завдання

1. При якому базисі поставки обов'язки з страхування приймає на себе продавець?

- а) CIF;
- б) Ex Works.

2. Хто укладає договір страхування і сплачує страхову премію згідно з умов CIF «ІНКОТЕРМС-2010»?

- а) покупець або продавець за домовленістю;
- б) продавець;
- в) покупець.

3. Хто забезпечує страхування вантажів проти ризиків покупця щодо втрати або пошкодження товару під час перевезення згідно умов CIF «ІНКОТЕРМС-2010»?

- а) покупець;
- б) перевізник;
- в) продавець;
- г) перевізник за домовленістю з продавцем.

4. До якого виду страхування в ЗЕД належать наведені нижче операції: I – майнове страхування; II – страхування відповідальності; III – особисте страхування; IV – перестрахування?

- а) страхування вантажу;
- б) страхування експортних кредитів;
- в) страхування відповідальності виробників товару;
- г) страхування від нещасних випадків.

5. Які документи відносять до страхових:

- а) зовнішньоторговельний контракт;
- б) страховий сертифікат;
- в) декларація;
- г) ветеринарні і санітарні посвідчення.

6. Договір страхування вважасться укладеним за наявності:

- а) угоди страхування;
- б) оплати страхової премії;
- в) страхового полісу;
- г) страхового полісу і оплати страхової премії.

7. Хто несе відповідальність за відшкодування частки вартості понад страхової суми:

- а) страховач;
- б) страховальник;
- в) експортер і імпортер.

8. Збитки при загальній аварії розподіляються між судном, вантажем, фрахтом:

- а) не пропорційно їх вартості;
- б) пропорційно їх вартості;
- в) рівними частками незалежно від вартості.

9. Як називають операції з страхування транспортних засобів?

- а) чартер;
- б) карго;
- в) аваль;
- г) каско.

10. При реалізації товару на умовах CIF, згідно якого Правилу лондонських страховачів укладеться угода страхування:

- а) без відповідальності за пошкодження, крім загибелі судна;
- б) з відповідальністю за всі ризики;
- в) з відповідальністю за часткову аварію;
- г) з відповідальністю за загальну аварію.

11. Важливим моментом транспортного страхування у ЗЕД являється:

- а) наявність матеріального інтересу у суб'єкту, який страхується;
- б) відсутність матеріального інтересу у суб'єкта, який страхується;
- в) наявність матеріального інтересу у суб'єкта, що страхує.

12. Який вид страхування найбільш поширений в міжнародній торговельній практиці?

- а) морське;
- б) повітряне;
- в) наземне.



Завдання для самостійної та індивідуальної роботи

1. Підготуйте типовий договір страхування майна і складіть власний за його зразком.
2. Підготуйте типовий договір страхування відповідальності і складіть власний за його зразком.
3. Складіть схему переваг експортного страхування кредитів.
4. Підготуйте класифікацію ризиків, до яких схильні прямі інвестиції і визначте методи їх страхування.
5. Складіть розгорнуту схему страхування валютних ризиків.

Тема 8

Торговельне посередництво на зовнішньому ринку

- 8.1. Доцільність використання посередників та види посередницької діяльності
- 8.2. Обсяг прав та вибір посередників на ринках
- 8.3. Правова база зовнішньоторговельної посередницької діяльності

8.1. Доцільність використання посередників та види посередницької діяльності

Торговельне посередництво — дуже важлива й невід’ємна частина ринкової економіки. Торговельне посередництво в зовнішніх економічних зв’язках — досить широке поняття.

Посередники — це особи, які зв’язують сторони, що бажають укласти угоду. Посередники діють у сферах перевезення, зберігання, страхування, збуту товарів й ін. В якості посередників можуть виступати як окремі особи, так і установи. На відміну від торговців, які ведуть справи за свій рахунок і виступають самостійно в системі виробництва і споживання, посередники працюють за рахунок поручителя й одержують за це винагороду. До посередників відносяться брокери, дилери, комісіонери, консигнатори, маклери, оптові покупці, торговельні й промислові агенти. Більше половини міжнародного товарного обміну здійснюється при сприянні таких незалежних від виробників і споживачів товарів осіб, організацій, торговельних фірм.

Посередницька фірма — це комерційне підприємство або організація, яка стоїть між виробниками й споживачами товарів і сприяє реалізації останніх. У юриспруденції до посередницьких фірм часто відносять тільки ті фірми й організації, які сприяють продавцям і покупцям в укладанні контрактів і виконанні на їхній основі посередницьких операцій.

Посередницькі операції, що здійснюються за дорученням експортера або імпортера незалежними фірмами-посередниками на основі окремих доручень або спеціальних угод, включають пошук іноземних партнерів, підготовку документації для здійснення угод, транспортно-експедиторські операції, кредитно-фінансове обслуговування, страхування товарів, рекламування товарів, післяпродажне

обслуговування, вивчення й аналіз ринків збуту, виконання митних формальностей та ін.

Мета залучення посередників — *підвищення економічності зовнішньоторговельних операцій*. Наприклад, при експорті торговельний посередник звільняє виробника товару від багатьох обов'язків, пов'язаних з реалізацією цього товару. Він доставляє товар у країну імпортера, сортує, упаковує, підбирає товар по асортименту, прагне пристосувати його відповідно до запитів ринку. Торговельно-посередницькі фірми часто створюють свою матеріально-технічну базу — складські приміщення, демонстраційні зали, ремонтні майстерні, роздрібні магазини й ін. Таким чином, експортер (виробник) використовує досвід і знання посередника, щоб закріпитися на іноземному ринку, і в той же час він заощаджує кошти, які потрібні були б йому для розгортання власної збутової мережі в країні-імпортері.

Участь посередників підвищує економічність операцій, тому що:

- зростає оперативність у збуті товарів, у результаті за рахунок прискорення обороту капіталу збільшується прибуток;
- оперативна й активна реакція посередників на зміну ринкової кон'юнктури дає їм можливість успішніше працювати в інтересах експортера, реалізуючи товар на більш вигідних умовах. Контактуючи зі споживачами, посередники є джерелом первинної інформації про рівень якості й конкурентоспроможності товарів;
- технічне обслуговування, передпродажний сервіс, здійснювані посередниками, і скорочення строків поставок із проміжних складів сприяють підвищенню конкурентоспроможності;
- створення й розвиток збутової мережі процвітаючими посередниками заощаджує кошти експортерів;
- спеціалізація посередників звичайно на масовому збуті певних товарів дозволяє знизити витрати обігу на одиницю реалізованого товару й дає додаткову комерційну вигоду.

Звичайно, залучення посередників вимагає попереднього економічного обґрунтування, і якщо виявиться, що посередники не забезпечують одержання додаткового прибутку в порівнянні із самостійним збутому товарів експортерами, то їх залучати нерационально.

У цілому ж у практиці світової торгівлі посередники залучаються досить широко, оскільки це дає покупцям ті ж переваги, що й продавцям. На частку посередників зараз припадає від половини

до двох третин реалізації товарів, що брали участь у міжнародному торговельному обороті.

При виділенні *видів посередницької діяльності визначальними факторами є:*

1) особа, від імені якої діє посередник (він сам або виробник), тобто для кого в результаті операцій посередника виникають юридичні наслідки — для нього самого або для виробника, що обслуговується ним;

2) за чий рахунок діє посередник (за свій або за рахунок виробника), тобто на чий рахунок відносяться видатки або доходи, що виникли в результаті операцій посередника, — на рахунок самого посередника або на рахунок виробника, що обслуговується ним.

Види посередницьких операцій, які використовуються у практиці закордонних держав виділяються наведені в таблиці 8.1.

Таблиця 8.1 – Види посередницьких операцій

Види	Характеристика
<i>Операції з перепродажу, дилерські операції</i> (за договором купівлі-продажу)	– коли посередник викуповує товар у виробника і підписує угоди від свого імені і за свій рахунок (посередники – купці, дистриб'ютори, дилери)
<i>Комісійні операції</i> (за договором комісії, договором консигнації)	– коли посередник не викуповує товар у виробника, а підписує угоди від свого імені, але за рахунок виробника і за це отримує винагороду (до 10% від суми угоди) (посередники – комісіонер, консигнатор)
<i>Агентські операції</i> (за агентською угодою)	– коли одна сторона доручає іншій (агенту) виконувати дії, пов'язані з продажем чи купівлею товарів, а також з пошуком замовників і виконавців для надання тих чи інших послуг на обумовленій території в погоджений термін за рахунок та від імені виробника (принципала) (посередники – агенти-повірені, торговельні агенти)
<i>Брокерські операції</i>	– коли посередник (спеціалізований професійний агент) працює на одному сегменті і здійснює контракт між продавцем і покупцем за винагороду до 2-3%. Підписувати угоду при цьому не має права (посередники – агент-представник, брокер, маклер)

Існуюча класифікація посередницьких операцій і характер функцій торговельних посередників у світовій практиці дозволяють розрізняти наступні *види торговельно-посередницьких фірм:*

- торговельні фірми, або дилери;
- торговельні агенти;
- комісійні фірми.

Торговельні фірми здійснюють дилерські операції по перепродажу товарів. Вони здійснюються посередниками від свого імені й за свій рахунок, юридично це оформляється *договорами купівлі-продажу*. При цьому торговельний посередник виступає стороною як договору на покупку товару, так і договору на його наступний продаж (перепродаж), а на час між покупкою й продажем він стає власником товару. Придбання права власності на товар у результаті угоди купівлі-продажу означає, що посередник, або дилер, несе всі ризики при можливій втраті або загибелі товару.

В сфері зовнішньої торгівлі *торговельні фірми в закордонних країнах підрозділяються* на торгові доми, експортні фірми, імпортні фірми, оптові фірми, роздрібні фірми, дистриб'юторів, стокістів. Ця класифікація прийнята з метою уточнення й розмежування функцій і є чисто умовною, тому що на практиці багато фірм займаються двома або більш видами дилерської діяльності, а найчастіше й усіма.

Брокери, або прості посередники, — це торговельні фірми, організації, окремі особи, які підшукують взаємозацікавлених продавців і покупців, зводять їх, але самі безпосередньо в угодах не беруть участі. Брокер виступає на високоорганізованих ринках товарів і послуг, діє за певними напрямками, наприклад фрахтування, страхування. Брокери торгують великими партіями товарів, нерухомістю великої вартості, що дозволяє їм пропонувати за свої послуги більш низькі в порівнянні з іншими посередниками ставки винагороди. Брокери укладають угоди за рахунок довірителя, від його або від свого імені. Через брокера проходять зустрічні пропозиції сторін, він не стикається безпосередньо з товаром, після укладанні угоди продавець відправляє товар безпосередньо покупцеві. Брокерові надаються спеціальні повноваження на укладання кожної окремої угоди, і він зобов'язаний діяти строго в межах цих повноважень.

Великі брокерські фірми співробітничать із банками в кредитуванні покупця, в окремих випадках самі виступають у ролі кредиторів, ухвалюють також на себе поручництво за виконання угоди, тобто виступають як гаранті — за додаткову плату.

Найпоширеніші брокерські фірми у Великобританії, де вони монополізували торгівлю багатьма сировинними й іншими біржовими товарами. На першу вимогу клієнта брокер зобов'язаний надавати йому звіт про всі проведені за його дорученням операції. За свої послуги брокер одержує обумовлену, нерідко встановлювану

торговельним порядком винагороду. Розмір цієї винагороди при товарних операціях коливається від 0,25 до 2-3% суми угоди.

Із брокерами можуть укладатися угоди, що розширюють їхні зобов'язання. До таких відносяться, наприклад, кредитування торговельних операцій і гарантування платоспроможності покупців (договори делькредере або договори довірчості).

До зовнішньоторговельних операцій часто залучаються посередники, які по угодах беруть на себе зобов'язання досліджувати ринки, проводити рекламні кампанії, формувати в ділових колах сприятливу думку про експортерів, інформувати експортерів про міжнародні торги, можливості майбутніх закупівель, підшукувати покупців і організовувати з ними ділові зустрічі, сприяючи при цьому укладанню контрактів.

В якості таких посередників намагаються підібрати авторитетні фірми або осіб, що користуються повагою в ділових колах, досить компетентні у торгівлі певними товарами. Таким посередникам найчастіше не доводиться вкладати великих коштів у свою діяльність, хоча винагороду вони можуть одержувати досить вагому — це оцінка їхнього солідного положення в ділових колах, їх компетентності, активної роботи на ринку.

Продавці або покупці є *довірителями*. Довірителі залучають фірми, організації й окремих осіб — *повірників* — до здійснення угод від імені й за рахунок довірителів. Така практика широко поширена в країнах континентальної Європи.

У спеціальній літературі й у комерційній практиці повірників часто називають **представниками**. За згодою довірителя з агентом-представником останній тільки представляє інтереси довірителя на певному ринку з погодженої номенклатури товарів. Він не дістає права підписувати які-небудь контракти на пропонований товар ні від свого імені, ні від імені довірителя.

Обов'язки агентів-представників зводяться до наступного:

- здійснювати маркетингові дослідження й інформувати довірителя (принципала) про вимоги ринку;
- інформувати довірителів про технічні вимоги до товарів і направляти їм цінову інформацію;
- сприяти укладанню контрактів, здійснювати рекламу й створювати в ділових колах сприятливу думку про довірителів.

Агенти-представники організують ділові контакти довірителів (принципалів) з імпортерами товарів, з урядовими й іншими організаціями, від яких залежать рішення про розміщення замовлень. Агенти-повірники працюють із довірителем (принципалом) на підставі

договору доручення, згідно з яким повірник одержує право укладати угоди й ухвалювати інші зобов'язання від імені й за рахунок довірителя. Отже, коли укладається договір доручення, представники переходять у розряд повірників.

При укладанні з повіреними договорів доручення оформляється *доручення* – документ, в якому фіксуються повноваження представника угоди або інші правомірні дії від імені іншої особи (довірителя). Доручення служить засобом реалізації договору представника: дії представника на підставі доручення створюють права й обов'язки безпосередньо для довірителя. Доручення видається в письмовій формі. Як правило, максимальний строк дії доручення три роки; якщо строк не зазначений у самому документі, то він зберігає чинність протягом одного року від дня його виписки.

Розрізняють три **види доручення**:

- 1) *разове* — дається на здійснення якоїсь конкретної дії;
- 2) *спеціальне* — оформляється на здійснення яких-небудь однорідних дій;
- 3) *загальне* (або *генеральне*) — це доручення на керування майном довірителя, укладання договорів, виступ у суді й арбітражі, укладання зовнішньоекономічних угод.

Передоручення повноважень допускається тільки в тому випадку, якщо це право застережене в самому дорученні або якщо це необхідно для охорони інтересів довірителя. Дія доручення припиняється після закінчення його строку, ліквідації юридичної особи, від імені якого воно видане, а також в інших випадках, передбачених правом.

Істотною частиною договору доручення є докладний виклад повноважень повірника по комерційних і технічних умовах угод.

Довірителі виконують підписані повірниками контракти (такий високий ступінь довіри), відшкодовують понесені повірниками витрати й, звичайно, виплачують винагороду, тим самим оцінюючи компетентність і оперативність посередників.

Законодавством ряду країн (ФРН, Швейцарія, Австрія, Ліхтенштейн) права повірників строго контролюють. Наприклад, вони мають право на одержання винагороди й по тим угодам, які довірителі самостійно уклали з партнерами, але повірники раніше підписували для довірителів контракти із цими ж партнерами.

Повірники, з якими довірителі встановлюють стосунки тривалого співробітництва, тим самим розширюючи їх обов'язки по захисту своїх комерційних інтересів, у ФРН називаються

торговельними представниками, у Франції — торговельними агентами, у Швейцарії — агентами.

Комісійні фірми. Сам термін «комісія» (comission) означає договір, по якому одна сторона (комісіонер) зобов'язується за дорученням іншої сторони (комітента) за винагороду (комісію) укласти угоду від свого імені, але в інтересах і за рахунок комітента.

Комісіонер — торговельний посередник, який продає й купує товари від свого імені, але за рахунок і за дорученням поручителя (комітента) за визначену винагороду (комісію). Комісіонер діє строго в межах наданих йому повноважень, а якщо ні, то поручитель може розірвати договір торговельної комісії й стягнути з комісіонера збитки. Комісіонер зобов'язаний передати поручителю все отримане по укладеній угоді. Однак він не несе відповідальності перед поручителем за невиконання угоди третьою особою, якщо тільки це особливо не застережене додатковою угодою, по якій комісіонер бере на себе відповідальність за платоспроможність і заможність третьої особи. У такому випадку в комісіонера виникає право на додаткову винагороду.

Комітент — сторона в договорі торговельної комісії, від якої виходить доручення на здійснення угод комісіонером. В області зовнішньої торгівлі комітент може давати доручення комісіонеру на здійснення разової угоди або ряду угод протягом певного періоду по імпорту, експорту, фрахтуванню, найму, банківських операціях і т.д. Доручення комітента комісіонер здійснює від свого імені, але за рахунок комітента. Комітент відшкодовує комісіонерові всі видатки, пов'язані з виконанням даного йому доручення, сплачує обумовлену комісійну винагороду.

Підписання покупцями або продавцями (комітентами) договорів з комісіонерами широко застосовується в міжнародній торгівлі. Такий договір називається *договором комісії*, який найчастіше носить разовий характер. Важлива частина таких договорів — виклад повноважень комісіонерів по технічних і комерційних умовах майбутніх угод. Звичайно обмовляються:

- мінімальні ціни реалізації при експорті товару й максимальні при його імпорті;
- мінімальні строки поставок визначених партій товару;
- граничні технічні і якісні характеристики товару;
- межі відповідальності комітентів перед комісіонерами й комісіонерів перед комітентами;
- розміри й порядок виплати комісійних винагород.

У таких договорах фіксується обов'язок комісіонерів у кожному випадку погодити з комітентами головні умови контрактів (кількість товару, строки поставок, ціни, умови кредитів й ін.).

Перед третіми особами, тобто партнерами із протилежної сторони, комісіонери виступають як продавці.

Комісіонери відповідають за схоронність товарів комітентів, що перебувають у їхньому розпорядженні. Комітенти зберігають на ці товари право власності до переходу товарів у власність покупців. У зв'язку із цим у договорах часто містяться зобов'язання комісіонерів страхувати товари на користь комітентів. Комісіонери несуть матеріальну відповідальність за збитки, викликані перевищенням повноважень комітентів. Але комісіонери не несуть відповідальності за виконання третіми сторонами зобов'язань по платежах, крім випадків, коли така відповідальність передбачена в комісійних угодах.

Як і в інших формах посередництва, договори комісії звичайно включають додаткові зобов'язання комісіонерів по наданню комітентам додаткових послуг з вивчення ринку, рекламі, технічному обслуговуванню, а також по захисту їх комерційних інтересів.

Коли комісіонери самостійно виступають у ролі продавців або покупців товарів з метою їх наступного перепродажу, експортна комісійна операція складається із двох послідовно укладених угод купівлі-продажу: з одного боку, між комітентом і комісіонером, а з іншого — між комісіонером і третьою особою.

У договорах обмовляються способи визначення розмірів, а також порядок виплати комітентами *комісійної винагороди*, яка повинна не тільки покривати понесені комісіонерами видатки, але й приносити їм прибуток. У практиці роботи фірм Японії, США, європейських фірм, що працюють на комісійних умовах, розміри винагороди перебувають у межах 1,5-5% суми угоди. Подібні розміри передбачаються для тих випадків, коли між комітентом і комісіонером відбувається чисто комісійна операція, зокрема:

1. Комісіонер, продаючи або закупаючи товар, діє в межах договору комісії.

2. Комісіонер при здійсненні операції ні на один момент не стає власником товару: товар прямує безпосередньо від продавця до покупця.

3. Комісіонер не несе перед комітентом відповідальності за виконання зобов'язань третьою стороною (продавцем або покупцем).

Делькредере (del credere) — порука комісіонера перед комітентом за виконання договору, укладеного комісіонером із третьою особою. При відсутності делькредере комісіонер не відповідає

перед комітентом за виконання третьою особою укладеного з ним договору. При наявності делькредере комісіонер зобов'язаний доставити комітенту все, що йому належить за невиконаним третьою особою договором. За поруку делькредере комісіонер одержує від комітента особливу винагороду.

По *договорах делькредере* суми винагороди збільшуються за умови прийняття комісіонерами додаткових гарантій. Механізм цього полягає в наступному. Якщо, наприклад, третьою стороною є покупець, тобто кінцевий споживач товару, а комітент — продавцем, то комісіонери можуть прийняти на себе відповідальність за покупців, точніше, за їхню платоспроможність. У цьому випадку між комітентом і комісіонером і укладається договір комісії на умовах делькредере. Згідно з цими умовами комісіонер сам компенсує всі видатки комітента, якщо покупець виявиться неплатоспроможним. Іноді, знаючи про наміри комітента, комісіонер сам укладає договір з покупцем, а потім укладає договір з комітентом, виступаючи в ньому як проміжний покупець. При такій операції комісіонер звичайно переказує гроші за проданий товар комітенту після одержання платежів від покупця. Винагорода за таку операцію вище звичайної, тому що угода вже гарантована, і комісіонер часто одержує винагороду у вигляді різниці між ціною реалізації товару кінцевому споживачеві й ціною закупівлі його в комітента.

Українські зовнішньоторговельні організації, що виступають у ролі комітентів, також повинні включати в угоди відповідальність комісіонерів. Особливо це стосується своєчасності й повноти платежів. Комісіонери підкріплюють свою відповідальність фінансовими гарантіями. Якщо ж комітенти самі є виробниками товарів, то вони фінансують і їх виготовлення, і транспортування до пунктів, обумовлених базисними умовами контрактів.

Якщо ж комітенти репродовують товари виробників, вони самі фінансують зовнішньоторговельні операції, тобто оплачують постачальникам вартість товарів і витрати по їхньому транспортуванню до пунктів поставки. І в тому й в іншому випадку комісійні операції фінансуються комітентами до повного завершення розрахунків за товари.

При фінансуванні операцій комітентів при збуті товарів на умовах товарних кредитів комісіонери авансують кошти на дослідження ринку, рекламу, утримування персоналу власних фірм, на технічне обслуговування й організацію збутових мереж. Згодом усі їхні витрати відшкодовуються комітентами.

У процесі вироблення умов взаємних розрахунків між комітентами й комісіонерами враховуються їхні адміністративні, фінансові й навіть особисті відносини. Якщо в якості комісіонера виступає фірма, у капітал якої комітент вклав частку коштів, достатню для контролю над діяльністю цієї фірми, то фінансові й інші відносини підтримуються значною мірою на довірчих початках.

Для українських підприємств і організацій, що брали участь, припустимо, у створенні якихось змішаних товариств, буде вигідно мати таку частку капіталу, яка дозволила б контролювати роботу цих товариств, а відповідно і самим ризикувати в меншому ступені. Коли через такі контрольовані змішані товариства збувається товар на комісійних початках і при цьому в контрактах передбачені платежі готівкою, то можна передбачати розрахунки по відкритих рахунках, інкасо й банківські перекази під фірмові гарантії; якщо таким товариствам надаються товарні кредити, то можна допустити в якості гарантії платежів акцептовані товариством тратти. При розрахунках з фінансово незалежними іноземними агентами платежі по відкритому рахунку, переказах та інкасо слід забезпечувати *гарантіями авторитетних банків-кореспондентів*.

Залежно від виду здійснюваних операцій і характеру взаємин з комітентом розрізняють *експортні й імпорتنі комісійні фірми*.

Експортні комісійні фірми можуть виступати представником продавця або покупця. Представник продавця виконує доручення вітчизняного виробника-експортера із продажу його товарів на закордонному ринку й одержує від нього комісійну винагороду. При цьому фірма звичайно бере на себе також відповідальність за своєчасність поставки товару покупцеві, транспортування, фінансування й документальне оформлення угоди, виконання всіх формальностей у країні покупця й у ряді випадків здійснює гарантійне технічне обслуговування. Вона може організувати за дорученням комітента зберігання товарів у своїй країні або за кордоном.

Представник покупця виконує доручення іноземного покупця по закупівлі товарів на ринку своєї країни. При цьому комісійна фірма розміщує замовлення іноземних імпортерів у виробників своєї країни. Такому посередникові комісійна винагорода виплачується покупцем. Закупівля товарів у цих випадках, як правило, проводиться проти твердих замовлень покупця, але іноді комісіонер робить пропозицію постійному клієнтові зі своєї ініціативи.

Імпорتنі комісійні фірми виступають представниками покупців своєї країни. Вони розміщають замовлення в іноземних виробників від свого імені, але за рахунок вітчизняних комітентів. Великі комісійні

фірми мають за кордоном своїх представників, що підтримують безпосередній контакт із постачальниками головної контори, інформують про всі зміни на ринку.

Продаж товарів на **умовах консигнації** є розповсюдженою формою договору комісії. *Консигнант* (експортер) поставляє товари на склад *консигнатора* (посередника) для реалізації на ринку протягом певного строку. Консигнатор переводить платежі консигнанту в міру реалізації товару зі складу. Непродані за встановлений термін товари консигнатор має право повернути консигнанту. На умовах консигнації продаються головним чином товари масового попиту. Оскільки платежі здійснюються в міру реалізації товарів, експортер кредитує посередника на середній строк реалізації.

За *простою консигнаційною угодою* за комітентом зберігається право власності на товар до його реалізації покупцеві. Право це, однак, не дає гарантії одержання платежів за продані товари. Оскільки платежі за продані з консигнаційного складу товари повинні переводитися консигнанту в міру продажу цих товарів покупцям, то в найбільшій мірі поширені календарні платежі по відкритому рахунку з наданням консигнатором банківської гарантії на середню суму реалізації товару за два-три календарні періоди, встановлені для розрахунків. Якщо ж платіж прострочений понад установлений календарний строк, консигнант з'ясовує причину затримки й при необхідності може вилучити товар у консигнатора, а за рахунок залишку гарантії покрити заборгованість по прострочених платежах.

Поряд із простою консигнацією застосовують частково поворотну й безповоротну консигнації, що підвищують упевненість у збуті товарів.

При *частково поворотній консигнації* консигнатор бере на себе зобов'язання по закінченню обумовленого строку купити в консигнанта погоджена кількість із нереалізованого на цей термін товару. Наприклад, консигнант поставив 1000 пилососів на частково поворотну консигнацію строком на один рік з умовою безповоротності 200 пилососів. Якщо під кінець року консигнатор реалізував на ринку 700 пилососів, то він має право повернути консигнанту 100 пилососів, а 200 повинен купити сам.

При *безповоротній консигнації* консигнатор позбавлений права повернення, і весь товар, не проданий до закінчення наміченого строку, повинен бути ним куплений.

Але не форма консигнації вирішує проблеми гарантованого збуту товару на ринку. Природно, що коли консигнатор не зміг успішно збути товар, партнери аналізують ситуацію, що створилася,

щоб з'ясувати причини невдачі. Навіть у різних ситуаціях причина може бути одна — низька конкурентоспроможність товару, яка пояснюється недостатнім технічним рівнем виробу, високим рівнем ціни, установленим консигнатором, невдалим дизайном і багатьма іншими причинами. Однак виникають ситуації, коли оперативно поліпшити умови збуту неможливо й у той же час розривати ділові відносини з консигнатором не хочеться. Тоді консигнант погоджується на повернення товару навіть за умови безповоротної консигнації. Повернення доцільне, коли знижка, необхідна для реалізації товару, вище подвійної суми видатків на його повернення й митне обкладення.

Торговельні агенти й агентські угоди. У країнах континентальної Європи до *торговельних агентів* звичайно відносять фірми, організації й окремих осіб, які на підставі договорів із продавцями (експортерами) і покупцями (імпортерами) мають право укладати угоди від свого імені або від імені експортерів чи імпортерів.

Торговельний агент звичайно діє на ринках з високою конкуренцією, де реалізуються товари нескладного виробництва, тому тут багато чого залежить від спритності продавця. Торговельний агент сам встановлює ціни й умови збуту, може торгувати виробами конкурентів, багато уваги видає вивченню ринку; окремі торговельні агенти можуть навіть кредитувати виробників. Таким чином, до агентів відносять партнерів, відносини з якими будуються *на основі доручення й простого посередництва*.

У Великобританії й США до агентів відносять посередників, що діють в інтересах і від імені експортерів або імпортерів, яких називають *принципалами*. Точніше, принципал — це особа, від імені якої діє агент, представник.

З 1990 р. у країнах Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) введені закони про *незалежних агентів*. Ці агенти не купують продукцію у виробників або експортерів і не перепродовують її, вони вповноважені принципалами продавати її як їхні представники. Право ж визначати умови реалізації товарів і насамперед рівень цін залишається за принципалами.

Таким чином, торговельні агенти діють за рахунок принципала, виступаючи найчастіше від його імені, але іноді й від свого власного. Характерним для торговельних агентів є представництво на тривалий строк при тісному контакті із принципалом. Юридично ж торговельні агенти завжди зберігають повну незалежність.

За місцем розташування торговельні агенти підрозділяються *на агентів у країні принципала* (експортний агент, імпортний агент, або агент-резидент) і *агентів в іноземній державі*.

Експортні й імпорتنі агенти — це фірми, що перебувають у країні принципала й здійснюють експортні або імпорتنі операції за дорученням одного або декількох принципалів своєї країни на основі *агентського договору*.

Закордонний збутовий агент — це фірма, якій надано право компанією даної країни діяти від її (а іноді й від свого) імені та за її рахунок на певній території в іноземній державі по заздальгідь установленій номенклатурі товарів. Звичайно закордонні збутові агенти беруть на себе широке коло обов'язків по організації збуту товарів принципала на ринку й здійсненню їх подальшого технічного обслуговування. Вони створюють у себе демонстраційні зали й майданчики для показу устаткування, організують рекламу, створюють склади запчастин і т.д. Іноземні закупівельні агентські фірми виконують операції по закупівлі товарів за кордоном для своїх принципалів. До їхніх послуг звичайно прибігають ті імпортери, які не мають за кордоном власних філій і не посилають туди своїх представників.

Принципалами й агентами будують відносини між собою на основі *агентських угод*, які повинні, з одного боку, надавати широкі повноваження агентам, щоб дати їм можливість ефективно працювати на ринках, з іншого боку — включати й граничні повноваження для агентів, тому що вони діють за рахунок і з доручення принципалів. Граничні повноваження можуть стосуватися цін, строків поставки, умов кредитів і платежів, а також гарантій і відповідальності.

Агентські угоди також включають взаємні права й обов'язки агентів і принципалів. До обов'язків агентів можуть відноситися дослідження ринків збуту, рекламні заходи, організація технічного обслуговування й передпродажного сервісу, утримування складів товарів, страхування цих товарів й ін. В агентських угодах також вказуються товари, якими займаються агенти, територія, на якій вони діють, зобов'язання агентів по обсягах збуту, умови спільної із принципалами роботи на ринку.

Між принципалами й агентами не встановлюються відносини трудового наймання, тому що при дотриманні таких відносин агенти перетворилися б у принципалів, що служать в підрозділі їхніх фірм.

Винагорода, яка виплачується принципалом агентові, не є його заробітною платою. Агентові як фінансово незалежній особі відшкодовуються видатки, які він несе, виконуючи покладені на нього зобов'язання. Звичайно, при цьому ж оцінюється його активність на ринку й забезпечується запланована агентом прибуток на вкладений їм капітал.

В агентські угоди звичайно включаються умови про використання агентами товарних знаків принципалів і виготовлювачів товарів.

Дистриб'юторські послуги представляють собою комплекс маркетингових і посередницьких послуг, надаваних при покупці устаткування й ноу-хау у т.ч. програмного забезпечення), а також послуг з установки й налагодження устаткування, навчання й консультивання користувачів.

Основний обсяг світової торгівлі здійснюється торговельними фірмами, що займаються *перепродажем товарів*. На відміну від простих посередників і повірників вони самі від свого імені й за свій рахунок укладають контракти купівлі-продажу, з одного боку, із продавцями (експортерами), а з іншого — з покупцями (імпортерами). У свою чергу експортери укладають із ними угоди, що передбачають відносини тривалого співробітництва. Угоди включають звичайно цілий комплекс прав і обов'язків кожної зі сторін.

Угоди з дистриб'юторами, як і агентські угоди, містять номенклатуру продаваних товарів, окреслюють територію майбутніх угод, умови роботи на ринку, зобов'язання по річних обсягах реалізації товарів. Торговельні фірми беруть на себе численні зобов'язання:

- вивчення кон'юнктури ринку й доведення цієї інформації до експортерів;
- реклама товарів з акцентуванням експортерів на ексклюзивні товарні властивості;
- створення й утримування складів запасів товарів;
- розробка й здійснення заходів щодо передпродажного сервісу й передпродажній доробці товарів;
- створення стабільно діючої збутової мережі, в яку можуть входити дистриб'ютори по регіонах і кінцеві продавці-дилери й навіть субдилери;
- післяпродажний сервіс, у тому числі забезпечення технічного обслуговування машинотехнічних товарів на всіх етапах збутової мережі.

Експортери постійно контролюють стан складських запасів. Дуже важливо, щоб на складах перебував незмінний залишок товарів, який дозволяв би насичувати ринок, тим самим регулюючи збут. Перенасичення складів — оперативний сигнал затоварення, виходить, потрібно з'ясувати причини й вживати заходи по його усуненню.

Експортери також контролюють ціни реалізації товарів на ринку, ретельно цікавляться фінансовим станом свого партнера й намагаються вжити заходи його стабілізації, якщо вона порушена.

Стосовно продавців *дистриб'ютори* більш *комерційно самостійні, чим агенти*:

- дистриб'ютор самостійно виступає на ринку, при цьому виконання його зобов'язань перед продавцем не пов'язане з виконанням покупцем зобов'язань перед дистриб'ютором;

- дистриб'ютор несе фінансові ризики при псуванні або втраті товарів, придбаних у продавця;

- дистриб'ютор, надаючи покупцям кредити, бере на себе всі пов'язані із цим ризики, тобто зобов'язання перед продавцем, звичайно, залишаються, але вони не пов'язані безпосередньо з одержанням платежів від покупців;

- по закуплених у продавця товарах дистриб'ютор має право сам призначати ціни, визначати знижки, строки реалізації й інші умови.

Таким чином, у визначенні відносин з посередниками потрібна чіткість. Якщо чітко не розмежувати дії агентів і дистриб'юторів, то може трапитися ситуація, коли з однією й тією ж посередницькою фірмою експедитор працює одночасно на основі договорів доручення, комісії, консигнації й купівлі-продажу. Виходить, що та сама фірма виступає стосовно експортера і в якості агента, і в якості дистриб'ютора.

8.2. Обсяг прав та вибір посередників на ринках

Продавці (експортери) і посередники, діючи на конкретних, заздалегідь визначених ринках, мають по відношенню один до одного різні **прямі обов'язки**.

За *обсягом переданих прав* посередники (агенти) діляться на *простих агентів* (або агентів з невинятковим правом продажу), *монопольних агентів* (агентів з виключним правом продажу) і *агентів із правом «першої руки»* (переважним правом продажу).

Невиняткове право продажу дозволяє посередникам за згодою з експортерами протягом встановленого часу збувати на визначеній території певну номенклатуру товарів і одержувати від продавців (експортерів) заздалегідь обумовлену винагороду. У той же час права експортера такою угодою не обмежуються, і виражається це в тому, що експортер може самостійно або через інших посередників продавати на тій же території такі ж товари, але без виплати посередникові з невинятковим правом продажу винагороди або

компенсації. Тому такі угоди не надають посередникам повної впевненості, не створюють їм стабільного положення на ринках. Відсутність повної впевненості в завтрашньому дні утримує посередників від вкладення значних коштів у створення збутової мережі. В результаті експортер по угоді про невиняткове право продажу не може повністю розраховувати на активну роботу посередника. От чому угоди про невиняткове право продажу підписуються при виході експортера на нові ринки відразу з декількома посередниками. Це дозволяє зіставляти активність і професійні якості посередників і обрати з них найбільш підходящого й перспективного.

Виняткове (монопольне) право продажу позбавляє експортера можливості продавати на визначеній території самостійно або через інших посередників товари, аналогічні внесеним в угоду. Такий тип угоди, по суті, перетворює посередника в монополіста на ринку. Положення його відразу стає стабільним, він певен у завтрашньому дні, і це спонукає його вкладати капітал у створення відповідної збутової мережі. Монопольне право спонукає посередника бути активним на ринку, оскільки від його високої професійної активності залежить величина одержуваного прибутку.

В угоді необхідно передбачити відповідальність експортерів за порушення виключного права продажу. Якщо це відбудеться, експортер повинен виплатити монопольному посередникові винагороду, або заплатити штраф чи відшкодувати збитки. Тому в такі угоди експортери прагнуть включати *застереження*, які позбавили б їх від відповідальності за порушення виключного права продажу. Частіше використовуються такі *можливі застереження*:

- якщо якийсь контракт підписаний до набрання чинності угодою з посередником, то експортер не виплачує посередникові винагороду за цим контрактом;

- експортер має право, минаючи посередника, безпосередньо продавати товари на замовлення урядових організацій, при цьому посередникові винагорода не виплачується;

- експортер має право, минаючи посередника, прямо збувати запасні частини до машин і устаткування по тим контрактам, які були укладені до набрання чинності угоди з посередником;

- експортер має право продавати товар без виплати посередникові винагороди, якщо цей товар є комплектуючою частиною іншої поставки.

Посередник, маючи угоду про виключне право, може вдатися до блокування ринку, що небезпечно для експортера. Монопольний

посередник, наприклад, може виявитися незацікавленим у збуті товарів через низьку конкурентоспроможність або малу суму винагороди, і в результаті ринок для експортера буде практично закритий до кінця строку дії угоди. Не можна виключати й несумлінності з боку посередника. Якщо при блокуванні ринку посередником експортер удасться до самостійного виходу на ринок, то він змушений буде виплачувати монопольному посередникові винагороду, а це може знизити економічну ефективність експорту або зробити його взагалі недоцільним. Тому експортер прагне включити в угоду положення, згідно з якими посередник зобов'язаний продавати обумовлену кількість товарів у встановлений строк, і одночасно обмовити в угоді своє (експортера) право у випадку невиконання посередником контрольного обсягу продажів перевести посередника на інші умови роботи, наприклад на умови невиняткового права продажу, або навіть анулювати угоду. Посередник може з небажанням погоджуватися на включення в угоду таких умов і зі своєї сторони зажадати знизити експортні ціни, збільшити розмір винагороди та ін.

За певних умов монопольний посередник може переорієнтуватися на роботу з конкурентами експортера. Щоб цього не відбулося, в угоду бажано включити зобов'язання посередника не представляти інтереси інших постачальників аналогічних товарів на договірній території. Однак у деяких випадках експортери зацікавлені, щоб посередник працював з модифікаціями аналогічних товарів конкурентів. Зрештою прагнення повніше задовольнити запити покупців буде сприяти й збуту власної продукції, і це потрібно враховувати експортерів.

Переважне право продажу, або право «першої руки» - це угода, по якій експортер зобов'язаний спочатку запропонувати товар посередникові й тільки після його відмови може продати товар на договірній території самостійно або через інших посередників без виплати винагороди посередникові з переважним правом продажу.

В угоді повинні бути зазначені можливі причини, що дають право посередникам відмовитися від збуту товарів. До них відносяться низькі технічні характеристики, незадовільна якість товару, неприйнятні строки поставки, ціни й умови платежу, що не задовольняють посередника. Якщо посередник відмовляється від збуту товарів, експортереві слід одержати цю відмову в письмовій формі, що дозволить уникнути надалі претензій з боку посередника.

По угоді про переважне право продажу для експортерів зникає небезпека блокування ринку з боку посередника. Але тут посередник меншою мірою зацікавлений у роботі, чим на основі монопольного

права. Звичайно такі угоди укладаються при виході на нові ринки, коли необхідно переконатися в прийнятності партнерів, які раніше були невідомі.

До вибору посередника за рубежем необхідно підходити дуже уважно. Виходячи з досвіду роботи в минулому зовнішньоторговельних об'єднань і провідних західних компаній можна запропонувати *ряд рекомендацій з пошуку надійної торговельно-посередницької фірми й створенню раціональної збутової мережі:*

1) насамперед слід враховувати, що початку освоєння нового ринку повинна передувати ретельна розробка маркетингової програми, в якій треба чітко визначити завдання в середньо- і довгостроковому плані й уже відповідно до них приступати до добору партнера;

2) необхідно дуже обережно ставитися до «дуже вигідних» пропозицій про посередництво з боку місцевих фірм, тому що за зовні надмірно привабливими запрошеннями може ховатися ненадійний партнер;

3) при виборі посередника потрібно віддавати перевагу тим фірмам, які дотримуються в області маркетингу, реклами, кредитної політики тих же принципів, що й ваша власна компанія;

4) потрібно постаратися з'ясувати, який сегмент ринку продукції, що цікавить, належить майбутньому партнерові й визначити організаційну структуру посередника, переконатися в тому, що вони мають необхідну вагу в його ієрархії;

5) щоб довідатися, якою репутацією користується фірма-посередник, доцільно встановити контакти з його банком, покупцями, а також з іншими експортерами, що користуються його послугами;

6) обов'язково слід визначити платоспроможність фірми, що можна зробити досить просто: з'ясувати, охоче чи ні місцеві банки йдуть на надання їй кредитів;

7) необхідно з'ясувати, чи не працює посередник з товарами, які можуть скласти конкуренцію вашій продукції. Нерідко фірми укладають угоди по товарах, аналогічних тим, з якими вони вже мають справу, прагнучи, таким чином, блокувати ринок і запобігти появі на ньому нового конкурента;

8) у невеликій країні рекомендується обмежитися одним посередником, однак це виправдане тільки в тому випадку, якщо її населення достатнє однородно. У ряді держав, особливо азійських і африканських, існують досить напружені відносини між різними групами місцевих жителів, що диференціюються по мовних,

племінних, релігійних ознакам. В цьому випадку бажане мати в якості партнерів кілька фірм, що працюють за територіальною ознакою;

9) при всіх інших рівних умовах при виборі посередника для просування нового товару слід віддавати перевагу невеликій, молодій, але з певною позитивною репутацією енергійній «честолюбній» фірмі.

Особливе місце при налагодженні контактів з торговельними посередниками займає процес підготовки й підписання з ними відповідних угод і договорів. Практично скрізь основні положення цих документів регулюються спеціальними нормами місцевого законодавства, причому трактування цих питань сильно варіюється в різних країнах. Ці різночитання пов'язані в першу чергу з порядком припинення дії контракту, а також зі статусом посередника: чи є він монополічним представником або торговцем за договором на даній території чи ні. Тому по можливості потрібно обов'язково проконсультуватися по всіх неясних питаннях у місцевих юристів.

У табл. 8.1 представлені ризики зовнішньоторговельної посередницької організації.

Таблиця 8.1 – Основні види ризиків посередників при зовнішньоторговельній операції

Види ризику	Наслідки для посередника	
	як експортера	як імпортера
Дебіторський ризик (делькредере)	Неплатоспроможність, небажання боржника платити	Нездатність або небажання експортера повертати задаток
Виробничий ризик, відповідно ризик невиконання договору	Анулювання або одностороння модифікація замовлення імпортером	Нездатність експортера виконати договір по технічним або фінансовим причинам. Небажання експортера виконувати договір
Валютний ризик	Девальвація валюти договору стосовно валюти експортера	Ревальвація валюти договору стосовно валюти імпортера
Ризик затримки переказу належних сум	Відмова або нездатність держав або інших правових організацій здійснювати платежі в погодженій валюті (мораторій)	Перешкоди платежів по гарантіям або поверненню задатку
Політичний ризик	Політичні події або заходи, що перешкоджають виконанню договору імпортером (війна, революція, заборона або конфіскація імпорту і т.д.)	Політичні події або заходи, що перешкоджають виконанню договору експортером (війна, революція, ембарго і т.д.)

Будь-яка підприємницька діяльність має на увазі, що особа або організація, яка її здійснює, несе певні **ризик**и, що прямо залежать від виду діяльності. Від правильної оцінки ризиків багато в чому залежить прийняття вірного управлінського рішення і, як наслідок, ефективна діяльність організації.

Дебіторський і виробничий ризик залежать від того, наскільки довгі й міцні ділові зв'язки встановилися між фірмами в процесі їх спільної діяльності, наскільки вони зацікавлені в її продовженні. Наслідком цих видів ризику є ненадходження валютного виторгу для експортера або ненадходження товару для імпортера. Знизити подібні ризики можна, скориставшись наступними рекомендаціями.

1. Перед тим, як укладати контракт із незнайомою іноземною фірмою, необхідно з'ясувати, що це за фірма (її розмір, вік, час роботи на зовнішньому ринку, довідатися про ділових партнерів, форму власності і т.д.).

2. Не варто починати роботу відразу з великих контрактів, необхідно налагодити механізм взаємодії на невеликих контрактах.

3. Якщо, за вашими оцінками, надійність фірми, з якої ви плануєте співробітничати, невисока, наполягайте на формах оплати, при яких ризик ненадходження валютного виторгу невисокий. Застосування авансових платежів і акредитивної форми оплати для експортера й інкасової форми оплати або оплати за фактом надходження товару для імпортера дозволять знизити ризик затримки переказу належних сум до нуля.

Валютний ризик можна мінімізувати за допомогою укладання контракту в резервній валюті — валюті країни, найбільш часто застосовуваної для розрахунків по зовнішньоторговельних операціях, іноземних інвестиціях і використовуваної тому в якості резерву міжнародних платіжних коштів (у цій валюті центральні банки держав накопичують резерви коштів для міжнародних розрахунків). Зараз до основних резервних валют відносяться: англійський фунт стерлінгів, євро, американський долар, швейцарський франк, японська ієна. Для зниження валютного ризику також можна скористатися внесенням у контракт так званого валютного застереження — це умова контракту, що фіксує курс однієї валюти щодо іншої.

Величину політичного ризику потрібно оцінювати виходячи з політичної ситуації в країні, куди або звідки буде здійснюватися поставка продукції. У випадку високого ризику (щоденна стрілянина на вулицях, нестабільність фінансової й банківської системи, можливість державного перевороту і т.д.) експортеріві потрібно наполягати або на авансовому платежі, або на тому, щоб акредитив

був виставлений у першокласному банку, імпортерів доцільно або платити за фактом надходження товару, або вимагати в партнера виставлення банківської гарантії.

Винагорода посередників. Як відзначалося, посередники вкладають капітал, іноді значний, вони несуть витрати, пов'язані з дослідженням ринку, рекламою, організацією технічного обслуговування й збутової мережі. Свої видатки посередник може покрити тільки з *винагороди*, отриманої ним від продавців або покупців. До того ж він прагне ще отримати *прибуток* на вкладений капітал, який був би не нижче середньої норми прибутку в країні збуту.

Існує кілька *основних способів нарахування й виплати винагороди посередникам*, що обов'язково фіксується в угоді.

1. *Посередники залишають собі різницю між цінами реалізації товарів на ринку збуту й цінами експортерів.* Такий спосіб стимулює посередника до розширення обсягів збуту, однак не створює в нього зацікавленості в збільшенні експортних цін, що привело б до росту ефективності експортних операцій. Експортер же при цьому способі повинен добре знати ціни реалізації на експортовані товари, щоб заздалегідь прогнозувати різницю цін, що покриває витрати посередника, і сприяти одержанню посередником оптимального прибутку. Якщо експортер погано знає рівень реалізації на ринку, посередник заздалегідь обговорює з експортером зниження експортної ціни й тим самим прагне до одержання необґрунтовано високих прибутків. Тому доцільно, щоб експортер наполягав на включенні в угоду зобов'язання посередників звітувати перед експортерами про реалізацію товарів, направляючи при цьому копії фактур покупців.

2. *Погоджені відсотки з експортних (фактурних) цін, які нараховуються на користь посередника.* Це стимулює посередника до збільшення обсягу збуту й до підвищення цін, що в результаті приводить до росту ефективності експорту. Однак експортери прагнуть встановлювати в угодах верхні межі відхилення цін реалізації від рівня експортних цін. У зв'язку із цим в угодах може бути передбачене, що якщо встановлені межі будуть перевищені, то автоматично підвищуються експортні ціни або ж на величину перевищення зменшується сума винагороди.

3. *Змішана форма винагороди у вигляді відсотків з фактурної ціни й різниці цін* широко поширена в міжнародній торгівлі. Ця форма відповідає інтересам експортерів, якщо вони мають можливість оперативного контролювати фактичний рівень цін реалізації товарів на ринку. При виконанні посередником окремих послуг експортеру

винагороду доцільніше встановлювати у твердій, заздалегідь погодженій сумі. Такими послугами можуть бути дослідження ринків по нових товарах, рекламні кампанії, правові консультації і т.д.

4. *Винагорода по системі «кост плас» (cost plus)*. Суть цієї системи в тому, що посередник представляє експортереві (продавцеві) документи, що підтверджують понесені видатки. Продавець відшкодовує посередникові видатки, збільшені на погоджені відсотки, які й становлять прибуток посередника. Цей спосіб застосовується, коли заздалегідь важко визначити витрати посередника.

Залежно від виду посередників застосовуються й *різні способи винагороди*:

- повірником винагорода нараховується у відсотках до суми контрактів, додаткові зобов'язання оплачуються у твердих сумах або по системі «кост плас»;

- комісіонерам виплачується комісійна винагорода, агентам — агентська; до них і збутових посередників можуть застосовуватися всі способи винагороди.

Перераховані способи винагороди відносяться як до внутрішньої, так і до міжнародної торгівлі. Безпосередньо в міжнародній торгівлі застосовуються два способи виплати винагороди:

- 1) посередник отримує належні йому суми із платежів експортерам за поставлені товари;

- 2) здійснюється зворотний переказ продавцем винагороди з отриманих від посередника платежів за поставлені товари.

Другий спосіб для українських зовнішньоторговельних організацій, очевидно, переважніше, тому що дає можливість контролювати й регулювати виплати залежно від виконання посередниками своїх зобов'язань.

Визначення цін і розмірів винагороди проводиться двома способами.

1. *Експортні ціни розраховуються на основі конкурентних матеріалів на аналогічні товари*, які поставляються на той же ринок продавцями з інших країн. Згодом рівень цін узгоджується з посередником, одночасно зіставляються витрати свого посередника й посередників конкуруючих фірм. На основі такого зіставлення з посередником узгоджуються розміри винагороди.

Найбільше часто ця система застосовується, коли винагорода встановлюється у вигляді відсотків до експортної ціни, але може застосовуватися й при виплаті винагороди у вигляді різниці цін. В останньому випадку між експортерами й посередниками узгоджуються

тільки експортні ціни, а величина винагороди буде становити різницю між фактичними цінами, за якими товари реалізуються на ринку, і погодженими з посередниками експортними цінами. Недолік цієї системи в тому, що не передбачений контроль експортером цін реалізації, тому посередники можуть одержати завищену винагороду, від чого знизиться ефективність експорту.

2. *Розрахунки експортних цін на основі цін реалізації товарів на ринку*, які у свою чергу розраховуються по конкурентних матеріалах. Із цих цін віднімаються витрати посередників на транспорт, рекламні заходи, сплату податків і мита, а також технічне обслуговування й передпродажну доробку, на утримання збутової мережі (будинків, споруджень, складів і т.д.). При цьому способом залучається багато фактичних даних, що фігурують на ринку збуту (ціни, розцінки, ставки, тарифи).

Виплата винагороди повинна забезпечити посередникові одержання прибутку. Оптимальна величина прибутку оцінюється виходячи із середньої норми прибутку на капітал, вкладений фірмами в обіг. Якщо формою винагороди буде різниця цін (про що посередник і експортер домовляються заздалегідь), то експортна ціна визначається вирахуванням з наведених цін реалізації товарів на ринку суми витрат і видатків посередника. Якщо ж винагорода виплачується у вигляді відсотків, то погоджена сума витрат відноситься до експортної ціни. При змішаній формі винагороди експортер і посередник погоджують між собою, які видатки посередника відшкодовуються як різниця цін і які в якості відсотків до експортних цін. І ціни, і розміри винагороди повинні визначатися економічно обґрунтовано: експортер зацікавлений в активній роботі посередника на ринку, і обоє вони прагнуть до ефективної торгівлі.

8.3. Правова база зовнішньоторговельної посередницької діяльності

Застосування права в сфері міжнародних економічних відносин відрізняється великою складністю по ряду об'єктивних причин. До них можна віднести невизначеність як результат регулювання міжнародної торгівлі нормами права різних країн і неадекватність застосування цих норм стосовно міжнародних операцій. Поінформованість про діючі на світовому ринку норми права — одна з необхідних умов успішної діяльності будь-якої зовнішньоторговельної організації.

Правова база, що визначає діяльність торговельних посередників на міжнародному ринку, умовно може бути розділена на два основні види:

- 1) нормативні акти, що спеціально регламентують діяльність торговельних посередників;
- 2) документи, що уніфікують проведення зовнішньоекономічних операцій.

Найбільшу кількість міжнародно-правових норм в області зовнішньоекономічних відносин, що представляють собою однакові правила загального характеру, розробляють *міжнародні організації*. Вони займаються гармонізацією норм, правил і умов міжнародної торгівлі. До таких організацій відносяться: Комісія ООН по праву міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ), Світова організація торгівлі (СОТ), Міжнародний інститут уніфікації приватного права (УНІДРУА), Європейська економічна комісія ООН (ЄЕК), Міжнародна торговельна палата (МТП).

Питання регламентації діяльності посередників досить складні, оскільки в кожній країні трактування тих або інших видів посередницької діяльності різняться. Однак світова практика показує єдність у визначенні посередництва в цілому.

Під **торговельно-посередницькою діяльністю** розуміються операції, пов'язані з купівлею-продажем товарів і виконувані за дорученням тієї або іншої юридичної особи незалежним від неї торговельним посередником на основі угоди, що укладається між ними, або окремого доручення. Принципової різниці немає й у визначенні конкретних видів посередницької діяльності, хоча в кожній країні є власні поняття й використовується своя термінологія.

Для запобігання різночитань ряд країн займається *уніфікацією законодавства з питань посередництва*.

17 лютого 1983 р., була прийнята розроблена УНІДРУА Женевська конвенція про представництво в міжнародній купівлі-продажу товарів. У рамках ЄС була розроблена директива № 86/635 від 18 грудня 1986 р. (діє з 1990 р.) про врегулювання основних принципів відносно принципала й агента, яка регулює питання відносно незалежних агентів, що мають повноваження укладати контракти від імені принципала, а також агентів, уповноважених вести відповідні переговори. Необхідність першочергової уніфікації агентських операцій пов'язана з відмінністю правових норм, що застосовуються в різних країнах при регулюванні відносин між агентами і стороною, що вони представляють.

Законодавства ряду країн, що використовують норми англійського права про представництво, не містять спеціальних норм про торговельних агентів, і правовідносини з торговельними агентами визначаються торговельними порядками й судовою практикою (судово-прецедентне право). Однак оскільки в більшості країн норми міжнародного приватного права мають пріоритет над національним законодавством, у пунктах, йому суперечних, торговельні посередники у своїй повсякденній діяльності керуються міжнародними нормативними актами та документацією, що регламентує проведення різних операцій.

Зараз однієї з найбільш важливих і широко застосовуваних міжнародних конвенцій, що торкаються питань міжнародної торгівлі, є *Конвенція про договори міжнародної купівлі-продажу товарів*, прийнята в 1980 р. (набула чинності 1 січня 1988 р.). Вона є основним документом по широкій уніфікації національних законодавств, що регламентує питання купівлі-продажу, коли комерційні підприємства сторін договору перебувають у різних країнах.

Для полегшення проведення зовнішньоекономічних операцій і уніфікації контрактів, що їх обслуговують, величезну роль відіграють розроблені Європейської економічною комісією ООН *типові форми договорів*: «Загальні умови поставок технічного-машинно-технічного встаткування», «Загальні умови експортних поставок і монтажу машинного встаткування», «Посібник зі складання міжнародних договорів про промислове співробітництво» і ін.

Проблеми уніфікації в міжнародному приватному праві охоплюють також різні сторони здійснення зовнішньоторговельних операцій, оскільки вони дозволяють полегшити ведення міжнародної торгівлі. Особлива увага приділяється транспортним, валютно-фінансовим аспектам реалізації контрактів і аспектам, пов'язаним з урегулюванням спорів між сторонами.

Транспортні аспекти зовнішньої торгівлі відбиті в наступних документах і конвенціях, які необхідно брати до уваги при укладанні контрактів:

- Міжнародній конвенції по уніфікації деяких правил, що стосуються коносаментів (Гаазькі правила), 1921 р.;
- Брюссельському протоколу по перегляду Гаазьких правил про коносамент (правила Гаага-Вісбі), 1968 р.;
- Конвенції ООН про морське перевезення вантажів (Гамбурзькі правила), 1978 р.;
- Варшавській конвенції по уніфікації деяких правил, що відносяться до міжнародних авіап перевезень, 1929 р.;

- Гаазькому протоколі про зміну Варшавської конвенції, 1955р.;
- Гвадалахарській конвенції про доповнення Варшавської конвенції по уніфікації деяких норм, пов'язаних з міжнародним авіап перевезенням, 1961 р.;
- Гаазьких протоколах 3 і 4, що доповнюють Гвадалахарську конвенцію, 1975 р.;
- Женевській конвенції про договір міжнародного дорожнього перевезення вантажів, 1956 р.;
- Бернській угоді залізниць по перевезенню вантажів і пасажирів, 1980 р.

Деякі *фінансові аспекти зовнішньоторговельної діяльності* уніфіковані в наступних документах:

- Конвенції ООН про міжнародні переказні векселі й міжнародні прості векселі, 1988 р.;
- Публікації Міжнародної торговельної палати (МТП) «Уніфіковані правила по інкасо», 1978 р.;
- Публікації Міжнародної торговельної палати «Уніфіковані правила й звичаї для документарних акредитивів», 1983 р.;
- Правовому посібнику з електронного переказу коштів, розробленому ЮНСІТРАЛ, 1987 р.

Аспектам, пов'язаним з *урегулюванням спорів, що виникають між сторонами*, приділяється увага в наступних документах:

- Арбітражному і єднальному регламенті МТП, 1955 р.;
- Регламенті арбітражного суду МТП, 1988 р.;
- Арбітражному регламенті ЮНСІТРАЛ, 1976 р.;
- Єднальному регламенті ЮНСІТРАЛ, 1980 р.;
- Типовому законі про міжнародний комерційний арбітраж, розробленому ЮНСІТРАЛ, рекомендованому до застосування Генеральною Асамблеєю ООН в 1985 р.

Слід також зазначити, що в усьому світі активно застосовуються різні правила, видавані МТП, такі, як перелік застережень про дефектний стан товару або упакування, уніфіковані правила для договірних гарантій і т.д. До них також відносяться правила, що дуже широко використовуються в зовнішній торгівлі, «Інкотермс».

Ці рекомендації, правила й пропозиції не носять юридично обов'язкового характеру, але впливають на формування принципів міжнародної торгівлі й тому активно застосовуються учасниками міжнародного ринку щоб уникнути різночитання тлумачення умов контрактів, що укладаються.



Питання для самоконтролю

1. Що розуміється під торгово-посередницькими операціями?
2. Чим зумовлюється доцільність використання посередників в зовнішньоекономічній діяльності?
3. Які види посередницьких операцій вам відомі? Дайте коротку характеристику кожного з них.
4. В чому особливості операцій по перепродажу товарів?
5. Які переваги консигнаційного договору?
6. Що являє собою виняткове, невиняткове і переважаюче (монопольне) право продажу?
7. Які умови обговорюються в агентському договорі відносно винагороди агента?
8. Дайте порівняльну характеристику договорів із зовнішньоторговими посередниками, відзначте їх специфіку.

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ

Тема 8. Торговельне посередництво на зовнішньому ринку



Обов'язкові та додаткові завдання

Завдання1.

Підприємство-резидент (комітент) уклало договір комісії з нерезидентом (комісіонером) на купівлю матеріалів, вартість яких - 5000 дол. США. Курс НБУ на дату оформлення ВМД (вантажної митної декларації) - 5,2 грн. за 1 дол. США. Сума мита - 2000 грн. митного збору - 50 грн.

Винагороду комітент перераховує після виконання комісіонером своїх зобов'язань і підписання документа, що підтверджує факт надання/одержання послуг. Комісійна винагорода становить 10% від вартості матеріалів. Курс НБУ на дату підписання документа про надання послуг - 5,3 грн. за 1 дол. США.

Знайти: 1) суму імпортного ПДВ, що нараховується при перерахуванні валюти комісіонеру за куплені матеріали;

2) суму комісійної винагороди;

3) суму ПДВ за імпортованими послугами комісіонера.

Завдання 2.

Підприємство-резидент (комісіонер) уклало з нерезидентом (комітентом) договір комісії на купівлю товарів, за яким комісійна винагорода визначається як різниця між вартістю товару, зазначеного в договорі, і витратами, понесеними на виконання зобов'язань за договором. Комітент перерахував 5000 грн. комісіонеру, який після цього придбав у постачальника-резидента за 4000 грн. товар для комітента. Сума мита - 400 грн., митного збору - 100 грн. (сплачуються за рахунок комітента). Знайти суму комісійної винагороди.

Завдання 3.

Підприємство-резидент (далі - комітент) уклало договір комісії з нерезидентом (далі - комісіонер) на реалізацію товару за межами України. Згідно з договором комісіонер одержав товари, які потім продав за 10000 дол. США. Комісіонер перерахував комітенту валютну виручку за курсом 5,5 грн. за 1 дол. США за вирахуванням комісійної винагороди, яка складає 10% від суми реалізованих товарів, у тому ж звітному періоді, в якому відбулося відвантаження товару. Комітент оформив ВМД на суму 10000 дол. США. Курс НБУ на дату оформлення ВМД і підписання акта - 5,55 грн. за 1 дол. США. Сума мита - 2000 грн. митного збору - 100 грн. Знайти суму витрат комітента та курсову різницю, яка утворилася при перерахуванні валютної виручки комітента на дату оформлення ВМД.

Завдання 4.

Підприємство «А» не внесло до декларації про валютні цінності станом на 01.04.2005 р. прострочену дебіторську заборгованість («90 днів») у сумі 10 тис. дол. США, яка утворилася в результаті операцій з перепродажу товару. Декларацію про валютні цінності подано до податкового органу своєчасно. Розрахуйте суму штрафних санкцій за умови, що при даному порушенні накладається штраф у розмірі 20 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Завдання 5.

В результаті перепродажу товару підприємство «А» станом на 01.04.2013 р. мало прострочену («90 днів») дебіторську заборгованість у сумі, яку погашено 04.01.2014 р. Термін подання декларації про валютні цінності, доходи та майно, що належать резиденту і знаходяться за межами України, - 25.04.2013 р. Декларацію подано до податкового органу 20.11.2014 р. Розрахуйте штрафні санкції, які накладаються у розмірі одного неоподаткованого мінімуму доходів громадян за кожен день порушення.



Тестові завдання

1. Визначить суттєві недоліки використання торговельних посередників у зовнішній торгівлі:

- а) зростають витрати, що пов'язані з організацією та контролем за діяльністю торговельно-посередницької ланки;
- б) зменшується прибуток експортера;
- в) експортер немає безпосереднього контракту із ринком збуту.

2. Які посередницькі операції здійснюються від імені торговельного посередника та за його рахунок?

- а) операції з перепродажу;
- б) агентські операції;
- в) комісійні операції.

3. Які посередницькі операції здійснюються від імені торговельного посередника, але за рахунок експортера?

- а) агентські;
- б) брокерські;
- в) комісійні.

4. Які посередницькі операції здійснюються від імені експортера та за його рахунок?

- а) операції з перепродажу;
- б) консигнаційні операції;
- в) агентські операції.

5. Які посередницькі операції здійснюються зі складу торговельного посередника?

- а) комісійні операції;
- б) консигнаційні операції;
- в) операції з перепродажу.

6. Які з наведених суб'єктів господарювання є торговельними посередниками?

- а) торговельні представництва за кордоном;
- б) представницькі фірми;
- в) суб'єкти, які юридично та економічно незалежні від виробника або споживача продукції;
- г) філії транснаціональних корпорацій;
- д) «дочірні» підприємства.

7. Які функції виконують торговельні посередники у міжнародній торгівлі?

- а) здійснюють довгострокове фінансування експортного виробництва;
- б) керують торговельними представництвами;
- в) проводять міжнародні орендні операції;
- г) надають технічні послуги, здійснюють після продажне обслуговування.

8. Хто з торговельних посередників здійснює операції за угодою?

- а) дилер;

- б) стокхолдер;
- в) дистриб'ютор;
- г) покупець.

9. Хто з торговельних посередників має право реалізувати продукцію на будь-якому ринку, та за будь-яку ціну?

- а) дистриб'ютор;
- б) дилер;
- в) комісіонер;
- г) торговельний агент.

10. Яку назву має умова, яка передбачає зобов'язання торговельного посередника відшкодувати збитки експортера у разі неплатоспроможності покупця?

- а) оферта;
- б) індосамент;
- в) коносамент;
- г) делькредере.

11. Яка консигнаційна операція передбачає, що нерелізована частка товару після закінчення дії строку консигнації має бути куплена консигнатором у консигнанта?

- а) частково поворотна консигнація
- б) поворотна консигнація;
- в) безповоротна консигнація.

12. Якщо із зростанням обсягу продажу збільшується ставка комісійної винагороди, то така система оплати праці комісіонера має форму:

- а) лінійної винагороди;
- б) прогресивної винагороди;
- в) регресивної винагороди.

13. Які фірми здійснюють в країні імпортера посередницькі операції на підставі договору про консигнаційний склад, що укладається як доповнення до договору про продаж?

- а) агентські фірми;
- б) консигнаційні дома;
- в) фактори;
- г) стокисти.

14. Які з угод відповідають формі договору між посередником та експортером, у якому посередник виступає винятково з метою встановлення контактів між сторонами?

- а) угода про надання права на продаж;
- б) брокерська угода;
- в) агентська угода;
- г) комісійний договір.

15. Яку назву має разове комісійне доручення імпортера однієї країни комісіонеру іншої країни на купівлю визначеної партії товару?

- а) делькредере;
- б) оферта;

- в) акцепт;
- г) індент.

16. Які посередницькі угоди передбачають діяльність торговельного посередника на обумовленій території?

- а) брокерська угода;
- б) угода про надання права на продаж;
- в) дилерський контракт купівлі-продажу.

17. Які торговельно-посередницькі фірми за видом діяльності належать до торговельних?

- а) агентські комісії;
- б) оптові;
- в) імпортні комісійні;
- г) брокерські.

18. Які посередницькі фірми закуповують товари у виробників або оптовиків своєї країни та продають на зовнішньому ринку, купують іноземні товари та продають їх місцевим оптовим та роздрібним торговцям?

- а) експортні;
- б) імпортні;
- в) оптові;
- г) торговельні дома.

19. Визначить основну перевагу використання суб'єктами ЗЕД торговельних посередників?

- а) полегшується вихід експортера на ринки «третіх» країн;
- б) зменшуються витрати експортера при просуванні товарів на зовнішньому ринку;
- в) збільшується контроль за ринком збуту.

20. Які торговельно-посередницькі фірми експортують продукцію, подібну до номенклатурної?

- а) фірми експортера сільськогосподарської продукції;
- б) універсальні експортні фірми;
- в) спеціалізовані експортні фірми.



Завдання для самостійної та індивідуальної роботи

1. Підготуйте розгорнуту класифікацію торговельних фірм в закордонних країнах з урахуванням уточнення й розмежування функцій.

2. Підготуйте доповідь на тему «Як здійснюється розробка маркетингової програми підприємства – суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності».

3. Підготуйте реферат на тему «Особливості організації зовнішньоекономічної діяльності торговельно-посередницького підприємництва в Україні».

4. Підготуйте типовий договором комісії та складіть власний за зразком.
5. Підготуйте типовий договором делькреде та складіть власний за зразком.

Тема 9

Організація та техніка проведення комерційних переговорів

- 9.1. Рекомендації з підготовки до проведення комерційних переговорів у ЗЕД.
- 9.2. Організація і техніка проведення ділових переговорів.

9.1 Рекомендації з підготовки до проведення комерційних переговорів у ЗЕД

В діловому спілкуванні важливе місце посідає суворе виконання загальноприйнятих норм поведінки, правил та порядку організації зустрічей і церемоній, які носять назву *етикету і протоколу*.

Діловий етикет і протокол – це похідні, спрощені та факультативні норми дипломатичного етикету та протоколу. Діловий етикет і протокол ніде в письмовій формі не зафіксований та має факультативний характер.

Дипломатичний етикет і протокол – це сукупність норм поведінки представників різних країн у їх спілкуванні на міжнародному рівні. Його основою став: а) дворянський етикет, встановлений французьким королем Людовиком XIII, який визначав взаємовідносини між дворянами, їх королем та третіми особами; б) армійський етикет, який існував у письмовій формі у вигляді військового статуту; в) церковний етикет, який визначав взаємовідносини зі церковнослужителями.

Критерієм вибору норм етикету і протоколу (ділового чи дипломатичного) є рівень сторін, що беруть участь у спілкуванні. Якщо відбувається зустріч представників державної чи муніципальної влади, що прибули за офіційним запрошенням державних органів іншої країни, застосовуються норми дипломатичного етикету і протоколу: вивішування державних прапорів, зустріч в аеропорту і т.д.

Розглянемо **основні норми ділового етикету та протоколу**, що застосовуються при прийнятті іноземної делегації:

1. *Запрошення* – направляється іноземній фірмі в письмовій формі та містить такі відомості:

- кого і з якою метою запрошують (метою візиту може бути: з'ясування можливостей встановлювання контактів, проведення переговорів, підпис документів, організація конференцій, семінарів, виставок та ін.);

- на який термін запрошують;
- хто фінансує перебування іноземної делегації;
- хто надає перекладача;
- який рівень обслуговування (готель) ви можете забезпечити;
- основні пункти проекту програми перебування.

Відповідь на запрошення повинна бути дана не пізніше 1-2 днів з моменту отримання тими ж засобами з'язку.

2. *Програма перебування* складається до приїзду делегації, як проект, в якому по днях і годинах розписується перебування іноземної делегації. Кожного дня не менше 3-4 годин повинно виділятися на вільний час. Відвідування культурних заходів здійснюється лише за узгодженням сторін. Якщо іноземна особа прибуває з дружиною або іншими членами родини, то для їхнього прийому складається окрема програма перебування. Крім цього складається план зустрічі делегації, як внутрішній документ фірми, в якому визначається по днях і строках, хто із співробітників фірми і які обов'язки виконує щодо перебування іноземної делегації.

3. *Зустріч делегації* обов'язково відбувається в аеропорту або на морському вокзалі – біля митної стійки, якщо гість прибуває поїздом – то на платформі біля вагону. На зустріч відряджаються: один з членів вашої делегації по переговорах, перекладач, водій з машиною (повинен забезпечити перенесення багажу). Якщо іноземний партнер прибуває з дружиною, його зустріч відбувається також з дружиною (не забути квіти!), у такому разі – ще один перекладач та водій з машиною.

Заздалегідь необхідно продумати маршрут прямування (від місця зустрічі до готелю), щоб була можливість надати гостю інформацію про пам'ятні місця в напрямку руху.

4. *Оформлення в готелі* здійснюється зразу після зустрічі, місце в готелі повинно бути заздалегідь заброньоване. Переніс багажу повинен забезпечити водій. Правила доброго тону рекомендують після оформлення документів розстатися з гостями у холі готелю та домовитися про так званий «протокольний візит» (візит ввічливості). Мета короткого (20-30 хвилин) протокольного візиту – своєрідна відповідь гостя на зустріч і одночасне уточнення програми

перебування. Як правило, під час такого візиту гостей пригощають, але без спиртного.

Під час перебування делегації організуються також неофіційні, неформальні зустрічі як господарями, так і гостями. Перша така зустріч організується господарями, але у програмі перебування делегації відводиться вільний час, щоб гості могли скористатися можливістю організувати відповідну зустріч.

5. *Протокольні норми ділової частини переговорів* включають вимоги до приміщення для переговорів та обслуговування учасників переговорів.

- *Приміщення для переговорів* – це окрема кімната з овальним чи круглим столом, щоб кожен з учасників переговорів почував себе в рівному становищі. Поруч повинна бути кімната відпочинку, обладнана засобами міжнародного зв'язку. Для успішного проведення переговорів треба відвести приміщення для малої кухні.

- *Рівність сторін* за рангом і кількістю учасників не обов'язкова, але бажана.

- *Обслуговування учасників переговорів* – подача кави, бутербродів, напоїв тощо здійснюється обслугою (секретарем), і не допускається учасниками переговорів. На переговорах бажана присутність перекладача, послуги якого знижують психологічну та фізичну навантаженість учасників переговорів; дають можливість отримати додатковий час для обміркування відповіді та списати на перекладача власні помилки.

6. До *загальних правил міжнародних зустрічей* при проведенні комерційних переговорів відносять наступні:

- категорично забороняються запізнення на переговори (з будь-яких причин);

- при розміщенні за столом важливо забезпечити достатньо місця і зручностей для речей;

- в переговорах необхідно дотримуватися дисципліни і повністю підпорядковуватися керівнику. Керівником може бути керівник фірми, який повинен від початку до завершення брати участь у переговорах. За другого випадку, як правило, організується зустріч з керівником фірми до початку переговорів та після їх закінчення. Не можна суперечити, перепиратися під час переговорів серед членів своєї команди;

- розпочинати переговори можна тільки з дозволу керівника, який дається, як правило, сигналом (для чого до початку переговорів розроблюється ціла система сигналів);

- паління під час переговорів дозволяється з дозволу керівника команди. Алкогольні напої під час переговорів заборонені;
- стенографування і магнітофонні записи на переговорах не допускаються.

Мистецтво ведення переговорів при укладанні зовнішньоторговельних угод дозволяє отримати максимально можливий економічний результат. *Переговори завжди націлені на вирішення двох головних завдань:*

- будь-які переговори повинні привести до узгодження, якщо це можливо;
- якщо не можливе покращення взаємовідносин сторін в результаті переговорів, не можна допускати їх погіршення.

Комерційні переговори класифікується наступним чином (табл. 9.1)

Таблиця 9.1 – Класифікація комерційних переговорів

За метою проведення	За технікою проведення	За соціально-психологічними підходами
1. Підписання підсумкових документів (вони можуть мати або ні юридичну силу)	1. За допомогою ділового листування (обмін листами, офертами та ін.)	1. Позиційні переговори: - жорсткі - м'які
2. Без підписання підсумкових документів (для з'ясування, уточнення загальних умов можливої угоди)	2. Телетайпні і телеграфні переговори (вони повністю протокольні)	2. Принципові переговори
3. Для врегулювання суперечок, що виникли вже за існуючими контрактами, у випадку порушення їх умов	3. Телефонні переговори (не мають юридичної сили)	
4. Хибні переговори, що носять відволікаючий характер	4. За допомогою особистих контактів	

Проводячи переговори, великої уваги приділяють учасникам переговорів. Критеріями добору учасників до команди з переговорів можуть бути наступні:

- 1) професійна підготовка - товарознавча або інженерно-технологічна, комерційна;
- 2) загальнокультурна підготовка - висока ерудиція, тактовність, знання культури не лише своєї країни, але і країни-партнера;

3) психологічна підготовка - знання соціальної психології, вміння підтримувати психологічний контакт, мовна підготовка (знання мови партнера).

Будь-яке ділове спілкування включає три етапи: підготовка, проведення переговорів, аналіз результатів і виконання досягнутих домовленостей.

Підготовка до ведення переговорів здійснюється у двох формах:

1. *Безперервна* підготовка (вивчення елементів, що складають маркетингову діяльність фірми);

2. *Безпосередня* підготовка, яка складається з наступних елементів: ретельне вивчення всього ділового листування; розрахунок діапазону цін; складання проектів підсумкових документів; вивчення досьє на фірму та її представників.

При підготовці до ведення переговорів необхідно:

- кваліфіковано розібратися у сутності проблеми, ретельно проаналізувати зібрану інформацію, підготувати необхідні справочні матеріали та можливі варіанти вирішення питань, мати чітко сформульовані докази;

- підготувати ключові питання та намітити того, хто і в який час їх задасть;

- продумати питання, які може задати контрагент та осмислити варіанти відповідей на них;

- одержати якомога більшу інформацію про майбутнього партнера: фінансовий стан фірми, переважні види діяльності, ступінь надійності, ділові традиції, репутація серед ваших звичайних ділових партнерів, манера проведення переговорів (чи надаються знижки), яка лояльність фірми до нашої країни;

- вивчити досьє на представників контрагента, обраних для участі в переговорах: вік, сімейний стан, особливості характеру, особисті звички, хобі, освіта, професійний рівень і т.д.

В розвитку ділових контактів важливе значення мають **ділові прийоми**, головне призначення яких – ділове спілкування, поглиблення та поширення контактів, отримання необхідної інформації в неофіційних умовах. За кордоном участь у прийомах – обов'язковий вид службової діяльності. Отримавши запрошення, в якому вказано день, час, місце проведення та вид прийому, треба ретельно підготуватися до прийому, вирішуючи, з ким і які питання треба обговорити, слід бути готовим до всіляких питань з боку гостей. Також необхідно звернути увагу на можливі примітки внизу запрошення:

«п.в.» – прохання відповісти;

«р.т.» – «не забудьте» (якщо вас вже запросили усно);

«г.с.в.р.» – «надішліть відповідь, будь ласка». На такі запрошення слід відповісти за три-чотири дні до прийому по телефону (якщо він вказаний), або письмово (якщо прийом офіційний);

«с.т.» – «будь ласка, не запізнуйтеся»;

«с.т.» – припускається запізнення на 15 хвилин (не більше).

При відвідування прийомів етикет вимагає відповідної форми одягу, що частіше повідомляється у запрошенні. Звичайно це – повсякденний костюм чи сукня. Запрошення на святкові прийоми вимагає наявності для жінок – вечірньої сукні, для чоловіків – фраку з відповідною екіпіровкою («White tie» – біла краватка) чи смокінгу («Black tie» – чорна краватка).

Прийоми поділяються на денні та вечірні, з розсаджуванням за столом чи запрошені самі обирають собі місця. Відповідно міжнародній практиці, існують такі *основні види прийомів*:

«Келих шампанського» («Couppe de champagne») або «Келих вина» («Vin d'Nonneur») починаються о 12.00 та завершуються о 13.00 годині. Під час такого прийому подають лише шампанське, вина, соки, а як закуски – маленькі тістечка, горіхи, бутерброди. Прийоми проходять стоячи. Форма одягу – повсякденний костюм чи сукня.

«Сніданок» («Lunch») проводять між 12.00 та 15.00 годинами упродовж півтори години (біля години за столом, півгодини – за кофе), частіше для учасників з'їздів, конференцій, ярмарок, засідань. Подають аперитив (водку, виски, джин, сухе вино), одну-дві холодні закуски, одну страву з риби або з м'яса, десерт, напої, відповідні до страв. Форма одягу – повсякденний костюм.

«Коктейль» – починається між 17.00 та 18.00 і триває дві години. На нього можна прийти у будь-який із вказаного у запрошення час (з 17.00 до 19.00 чи з 18.00 до 20.00), і, пробувши півтори години, піти. Але прихід чи ухід співробітників пізніше за керівника делегації (фірми) вважається порушенням етикету. Під час «Коктейлю» господар та господиня біля входу зустрічають, представляють та проводжають гостей. «Коктейль» проводиться стоячи та передбачає подачу офіціантами коктейлів, вин в келихах, а в якості закуски – канапе (невеликі бутерброди) з різними начинками, солоні міні-тістечка, печиво, горіхи, фрукти, на солодке – міні-тістечка з кремом, сливками, желе.

Прийом «Фушет» проводиться при підписанні протоколів, укладенні ділових погоджень в ті самі години, що й «Коктейль». Його відміна в тому, що подається більше закусок. Приходячи на такий

прийом, спочатку треба розшукати господаря прийому і привітатися з ним. В залі ставлять столи (на шість-вісім чоловік) із холодними та гарячими закусками (сосиски, жульєни, невеликі котлети). Потому подається десерт (сир з фруктами, желе, морозиво) та кава. На столах стоять тарілки, ножи, виделки, серветки і закуски беруться самостійно (офіціанти лише поповнюють блюда, наливають напої та накладають морозиво).

Йти з прийому можна, не прощаючись. Ознака доброго тону – залишити в холі візитну картку, де вказується прізвище, ім'я та по батькові, місце роботи, адреса, посада, номери службових телефонів. Зміст візитки, як правило, друкується рідною мовою, англійською та, можливо, мовою країни, яку ви відвідуєте. Форма одягу – повсякденний костюм чи сукня, якщо у запрошенні не вказано інше.

«Обід» («Dinner») – найбільш почесний вид прийому – як правило, починається між 19.00 і 21.00 та триває від-дві з половиною години. За столом гості проводять біля години, надалі – спілкуються у гостинних. Столи прикрашають квітами і ставлять літерою «П» чи «Т». Почасні місця – обличчям до вхідних дверей. Перед обідом пропонують аперитив, на обіді подають: з холодних закусок – овочеві салати, по одному рибному та м'ясному блюду, на гаряче – бульйон з грєнками, м'ясне блюдо, на десерт – желе, креми, ягоди зі сливками. Якщо у запрошенні вказано «White tie» чи «Black tie» – це торжественний прийом, що вимагає парадного одягу.

«Обід-буфет» («Buffet Dinner») – відомий під назвою «шведський стіл», проводиться у той же час, що й «Обід». В центрі залу ставлять великий стіл, навкруги – окремі столики. Гості самі накладають собі страви і намагаються сісти з тими особами, з якими їм необхідно поговорити. Прийом проводиться сидячи, тому не дає можливості поспілкуватися зі всіма, з ким необхідно. Форма одягу така ж, як на «Обіді».

«Вечєра» («Supper») починається о 21.00 годині чи пізніше, чим і відрізняється від обїду. Форма одягу вказується у запрошенні: для чоловіків – темний костюм, смокінг чи фрак, для жінок – вечєрня сукня.

Прийоми «Кавовий або чайний стіл» невеликі та менш офіційні. На каву запрошують з 17.00 до 19.00, на чай – до 20.00. В залежності від кількості запрошений накривають один чи кілька столиків, подають декоративні бутерброди, тістечка, кекси, солоні та солодкі торти, коробки цукерок, сливки, лимони, фрукти, десертні та сухі вина, соки, воду. Форма одягу – повсякденний костюм.

«Бранч» («Brunch») – неформальний вид прийому між завтраком і обідом, який зазвичай проходить у вихідні дні. На нього запрошують з родиною, що дозволяє познайомитися з колегами чи партнерами у дружній атмосфері. «Бранч» подібний легкому ланчу: подають яйця, бекон, м'ясо, рибу, млинчики, булочки, масло, каву, чай, соки, у великій кількості прохолодні напої, вино. Меню та організаційні моменти спрощені.

«Барбекю» – неформальний вид прийому, подібний нашому «шашлику», коли на решітці одночасно жаряться куски різного м'яса (яловичина, свинина, птиця), сосиски. Форма одягу – звичайна.

«Пікнік» – організують на відкритому повітрі за містом у денний час. Блюда готуються раніше та упаковуються для перевезення. Меню можуть запропонувати різне: закуски (паштети, салати), в термосах – суп, запечене м'ясо, птиця, на десерт – фрукти, тістечка. «Пікнік» проводиться в теплу пору року, тому одягаються легко та нарядніше, чим на «Барбекю».

«Бокал вина з сиром» («Cheseand wine party») – дешевий і простий вид прийому, який все більш часто застосовується. У господаря є можливість підібрати різні вина і сири, а у гостей – почавши бесіду з переваг запропонованих вин та сирів, познайомитися друг з другом. Сир нарізають великими кусками, до нього подають хлібці, масло, свіжі та сухі фрукти, горіхи, маслини. Форма одягу – повсякденний костюм.

На прийомах останнім часом промовами та тостами обмінюються на початку заходу. Першим тост промовляє господар дома чи директор фірми (на офіційних прийомах «чокатися» не прийнято). Під час бесід слід обходити теми про сімейне життя, невдачі, політику, релігію, доходи, дітей. Дуже цінується вміння уважно слухати співбесідника. Якщо у приміщенні, де проводиться прийом, на столах на стоять попільниці, не можна палити.

9.2. Організація і техніка проведення ділових переговорів

Однією з найважливіших цілей ділового спілкування є **встановлення між партнерами ділових робочих відносин.**

Ділові робочі відносини – це відносини, коли партнери допомагають один одному на взаємовигідній основі. У “дружньому” варіанті таких відносин приймаються безумовно всі пропозиції партнера, щоб його не образити. За протилежного випадку завідомо

відхиляються майже всі пропозиції партнера, що посилює конфронтацію.

Важливо чітко засвоїти *основні правила формування нормальних ділових робочих відносин*:

1. Ваш партнер і опонент – не ваш ворог, а партнер у пошуках істини;
2. Спробувати зрозуміти один одного;
3. Не робити висновків без підтвердження фактами;
4. Не відхилятися від неприємних аргументів;
5. Не намагатися за будь-яку ціну останнє слово лишити за собою;
6. Кожна людина має право на свій погляд;
7. Не нападати на особисті особливості опонента;
8. Дискусія потребує дисципліни;
9. Дискусія – це не промова, а обмін думками, поглядами і пошук оптимального рішення.

Практика *проведення комерційних переговорів* визначила два основних соціально-психологічних методи їх ведення:

1. Позиційний, що включає жорсткі та м'які переговори;
2. Принциповий метод.

Про будь-який з методів проведення переговорів можна судити, виходячи з трьох критеріїв:

1. Цей метод повинен привести до розумного узгодження, яке максимально відповідає законним інтересам сторін, справедливо регулює інтереси, що зіштовхуються і які є довготривалими.

2. Метод спрямований на досягнення результату з мінімальними втратами часу, фізичних і моральних сил.

3. Обраний метод повинен покращити, або, у крайньому випадку, не погіршити взаємовідносини сторін.

З погляду на зазначені критерії, *недоліками позиційного методу* можна вважати наступні:

- суперечка з приводу позиції призводить до укладення нерозумних угод, тому що учасники обмежують самі себе в даному випадку своєю позицією, тобто особистість зливається з позицією, а інтереси справи відходять на другий план;

- на суперечки витрачається багато часу і сил, причому, чим жорсткішою є позиція, тим більше часу і сил потребується на зрушення позиції;

- якщо переговори багатосторонні, то позиційна суперечка приречена до провалу;

- «дружелюбність» - не вихід із ситуації.

Найбільше поширення має *принциповий підхід*, коли все базується на об'єктивних критеріях, що не залежать від особи, і в основі якого лежить чітке розмежування двох рівнів: обміркування справи та процедура вирішення питань.

Вирішення питань відбувається на основі наступних принципів:

- зробити розмежування між учасниками та предметом переговорів, тобто відокремити об'єктивний та суб'єктивний фактори;
- треба зосередитись на інтересах, а не на позиціях, причому, треба враховувати інтереси як власні, так і супротивника;
- варіанти: не поспішати з прийняттям рішення, а спочатку визначити коло можливих рішень;
- критерії: настоювати, щоб результат базувався на об'єктивній основі (критеріях), наприклад, поняття розумної ціни, якою є світова ціна.

Порівняльна характеристика визначених методів переговорів наведена у табл. 9.2.

Таблиця 9.2 – Порівняльна характеристика позиційних та принципівих переговорів

Основні риси	Позиційні переговори		Принципові переговори
	Жорсткі	М'які	
1. Учасники	Супротивники	Друзі	Партнери, разом вирішуючи проблеми
2. Мета переговорів	Перемога	Узгодження	Розумний результат, досягнутий ефективно та дружельно
3. Засоби пошуку компромісу	Вимога поступлень в якості умови для продовження переговорів	Робити поступлення для продовження взаємовідносин	Відділити людей від проблеми
4. Курс відносно людей	Жорсткий курс	М'який курс	М'який курс
5. Курс щодо вирішення проблеми	Жорсткий курс	М'який курс	Жорсткий курс
6. Ступінь довіри між партнерами	Недовіра до партнера	Довіра до партнера	Продовження переговорів незалежно від ступеня довіри
7. Курс на зміну позиції	Твердо слідувати своїй позиції	Легко змінювати свою позицію	Концентрація на інтересах, а не на позиціях
8. Засоби зміни позицій	Загроза	Робити пропозицію	Аналіз інтересів

Основні риси	Позиційні переговори		Принципові переговори
	Жорсткі	М'які	
	Збивати з толку партнера відносно своєї підспудної думки	Обнаружувати свою підспудну думку (шляхом наміків)	Позбавлятися виникнення підспудної думки
	Вимагати однобічних дивідендів в якості плати за узгодження	Допускати однобічні втрати заради досягнення узгодження	Обміркувати взаємо-вигідний варіант
	Шукати єдину відповідь, яку ви примете	Шукати єдину відповідь, на яку погодиться партнер	Розробити багатопланові варіанти вибору рішення, а вирішувати питання потім
	Настоювати на своїй позиції	Настоювати на узгодженні	Настоювати на засто-суванні об'єктивних критеріїв
	Намагатися виграти у змаганні волі	Піти від змагання волі шляхом поступлень	Намагатися досягти результату, керуючись об'єктивними критері-ями, що не мають відно-шення до змагання волі
	Застосовувати тиснення на супротивника	Піддаватися тиску партнера	Разом вирішувати проблему і поступатися доводам партнера, а не його тиску

Переговори прийнято в залежності від *мети умовно поділяти на чотири етапи (раунди)*:

1. Встановлення контакту з партнером.
2. З'ясування та уточнення позицій.
3. Обґрунтування та обстоювання позицій.
4. Узгодження позицій і прийняття рішень.

Це дозволяє скласти по етапах типовий сценарій зовнішньоторговельних переговорів.

Перший раунд.

Мета: встановлення контакту з партнером.

Задачі: створення благоприємної обстановки; виявлення настрою партнера; вироблення вірного, коректного відношення до партнера.

Сценарій:

- привітання та взаємне представлення учасників (знайомство повинно бути однаковим за всіма членами делегації);
- обмін візитними картками за установленими стандартами (назва фірми, посада, прізвище, ініціали, юридична адреса, контактні телефони);
- уточнення правильності вимовляння прізвищ;
- обмін впечатліннями, думками, компліментами;
- погодження програми перебування делегації.

Другий раунд.

Мета: з'ясування та уточнення позицій.

Задачі: виявлення позицій та намірів партнерів; формування у партнера доброзичливого ставлення до нашої позиції; пошук крапок співпадіння і виявлення розбіжностей у позиціях.

Сценарій:

- уточнення предмета і задач переговорів (питання ставляться у більш стверджувальній формі);
- з'ясування переважного для партнера розгляду статей контракту;
- пропозиція своєї послідовності розгляду статей контракту;
- виявлення статей контракту, за якими позиції частково чи повністю співпадають чи не співпадають;
- виявлення причин часткової чи повної відмови партнера прийняти ту чи іншу умову контракту;
- з'ясування та роз'яснення дефініцій, абревіатур, термінів, що застосовуються сторонами;
- часткове розкриття своєї позиції.

Третій раунд.

Мета: обґрунтування та відстоювання позицій.

Задачі: критична оцінка фактів і пропозицій визначених партнерами раніше; зміна первісної позиції партнера; усунення і пом'якшення протиріч, уточнення можливих зон компромісів.

Сценарій:

- вказівка на слабкі сторони позиції партнера (твердо, але обережно), на протиріччя в його аргументах;
- важливе опроверження аргументів і доводів партнера;
- викладення доводів та аргументів на користь своєї позиції;

- об'ява перерви у переговорах з метою розрядки обстановки (іноді у цей час треба провести обмін сувенірами чи подарунками).

Четвертий раунд.

Мета: узгодження позицій і прийняття рішень.

Задачі: кінцеве узгодження позицій; досягнення мети шляхом взаємних поступлень; створення передумов для подальших зустрічей.

Сценарій:

- прийняття приємлимих пропозицій партнера;
- коротке викладення (резюме) умов, за якими позиції сторін розходяться;
- наведення останніх аргументів та контраргументів;
- внесення альтернативних пропозицій і побудження партнера йти на поступлення;
- внесення пропозицій по взаємним поступленням;
- коротке визначення (резюме) змін і доповнень, внесених до контракту сторонами;
- кінцеве з'ясування вірних толкувань термінів, дефініцій, аббревіатур (створення тексту контракту);
- погодження місця і часу зустрічі у майбутньому.

У розвитку ділових контактів важливе значення має і така, на перший погляд другорядна, деталь, як *подарунки і сувеніри*. Квіти дарують діловим партнерам на знак привітання чи значної події, вдячності за участь у заходах. У принципі можна дарувати будь-які квіти, у будь-якій кількості, зовсім не обов'язково дарувати великі букети. Але слід пам'ятати, що в Нієтині пурпурні троянди сприймаються як символ палкого кохання і тому не можливо розглядати їх як діловий подарунок. У Латинській Америці червоний колір - це символ крові та помсти, тому мексиканському партнерові краще дарувати білі квіти, тоді як у Китаї білий – це колір трауру. Вибір подарунків та сувенірів залежить від взаємовідносин між партнерами. Особисті речі (краватки, сорочки, парфуми) дарять лише близьким людям. Подарунок не повинен бути занадто дорогим, щоб гість не почував себе боржником. Існують правила доброго тону у прийнятті подарунків – треба подякувати, потім розгорнути пакунок, подивитись, що там, і ще раз подякувати за увагу.

Взаємне уточнення позицій та інтересів – це дуже важливий етап, який дозволяє усунути багато труднощів та непорозумінь і значно наблизити досягнення домовленості. За будь-яких випадків необхідно дійти спільної мови. Важливе не лише добре знання мови, а також правильний вибір перекладача, котрий повинен однаково добре володіти як рідною, так і іноземною мовою, вміти тонко

відчувати мовні нюанси, тому що нечітке їх розуміння може призвести до серйозних непорозумінь.

На стадії обмірковування сторони намагаються до найбільш можливої реалізації своєї мети. При цьому можливі труднощі, переговори можуть зайти в безвихідь. Розв'язання протиріч може бути полегшене за неформальних спілкувань і взаємних консультацій, які не мають офіційного характеру.

До тактичних аспектів переговорів відносять:

1. Речові засоби – вміння управляти своїм голосом, інтонацією, акцентом. Фраза не повинна перевищувати 13 слів, виступ більше 15 хвилин сприймається важко.

2. Заздалегідь готувати штампи привітань, запрошень, знайомств, порад, жартів. У ваших відповідях не повинне бути частки «ні». Краще такі «Можливо ваша рація, та в нас інший погляд».

3. Засоби візуального впливу (міміка, жести, пози).

Типові помилки, що порушують контакти:

1. Занурення у свої «думки»;

2. Ефект другої особи – я не старший, тому слухаю вибірково.

3. Не можна зосереджувати увагу на 2-х яких-небудь конкретних, але другорядних фактах.

До психологічних аспектів комерційних переговорів можна віднести наступні рекомендації:

1. Переговори треба починати з приємної теми для співрозмовця;

2. Якщо відчуваєте нелогічність у своїх тезисах, краще вибачитись і виправитись;

3. Переговори треба будувати таким чином, щоб у партнера виникло враження, що пропонувана Вами ідея належить йому;

4. Діалог треба будувати так, щоб партнер якомога частіше говорив «так»;

5. Уміти подати товар «обличчям», навіть якщо він на те не заслуговує;

6. Уміти подати «обличчя» фірми, навіть якщо вона на те не заслуговує;

7. Уміти подати «обличчя» країни, навіть, за обставин, аналогічних до попередніх.

Комерційні переговори – це важливий елемент діяльності підприємства; Як правило, вони передують укладенню контракту. Світ бізнесу жорстокий, у ньому все підкоряється певним закономірностям. Це стосується й переговорів, під час яких приймаються важливі рішення.

Однією з норм ділового протоколу є врахування національно культурних особливостей країни ділового партнера та індивідуальної психології особи розмовця. У ході ділового спілкування треба мати справу з представниками різних країн і культур. У світі поступово складаються певні стандарти ділових контактів, існують помітні відмінності в рівні їх відкритості та ступені їх відповідальності.

Для американців характерним є прагнення обговорити не лише загальні підходи, але й деталі, пов'язані з реалізацією угоди. Для них характерна відкритість, енергійність, дружелюбність, не дуже офіційна манера проведення переговорів. Нерідко їх позицію оцінюють, як норовисту та агресивну. Професіоналізм американців дуже високий, вони мають міцну позицію. Вони настирливі в досягненні своєї мети і їм подобається торгуватися.

Французи – ухиляються від бесід «віч-на-віч». На переговорах прагнуть забезпечити незалежність, суттєво змінюють свою поведінку, беручи до уваги, з ким вони проводять переговори. Їм властива висока мімічність, жестулювання, вони досить емоційні, легко йдуть на контакт. Їм притаманна велика гордість за революційну історію Франції, а також галантність французьких чоловіків відносно до жінок (у цьому плані дуже важко приймати французьких жінок у складі делегації, тому що вони звикли до галантності – а в нас це не враховувалося).

Англіїці – приділяють менше уваги підготовці переговорів і гадають, що найкраще рішення може бути знайдене в ході переговорів залежно від позиції партнерів. Вони досить гнучкі та позитивно реагують на ініціативу протилежної сторони. Їм притаманне традиційне вміння обходити гострі кути. Для англійців характерна погодливість, вони неохоче йдуть на контакт, довірливість, з ними важко зближуватися. Вони свято почитають традиції, дуже ревниво ставляться до всього, що пов'язане з королівською родиною, з мовою (у самій Англії існує мовна кастовість, тому перекладача треба обирати дуже ретельно).

Німці, як правило, охоче вступають у ті переговори, де вони впевнені в можливості знаходження рішення. Вони ретельно обмірковують свою позицію і їм подобається обговорювати питання послідовно, а не всі разом.

Китайський стиль характеризується чітким розмежуванням окремих етапів переговорів. На початковій стадії приділяється більше уваги зовнішньому вигляду та поведінці партнерів. Не рекомендується сидіти нога за ногу, підшоною до обличчя партнерів, жінки не повинні носити брючні костюми (бажано жінок не включати до складу

делегації). Вручення візитних карток відбувається двома руками і з нахиленням голови. Не заведено відмовлятися від їжі (2 – палички закінчили їсти, хрест на хрест – ще буде продовжувати їсти, не можна втикати палички вертикально – ознака смерті).

Японці – поступаються, якщо поступається партнер. Погрожувати у переговорах з японцями мало ефективно. Вони намагаються запобігти обговоренню та зіткненню в ході офіційних переговорів і запобігають багатостороннім переговорам. Важлива риса японського стилю ведення переговорів – обов'язковість у всьому. Властива особливість японської делегації – це робота в «команді», групова солідарність, вміння стримувати свої амбіції. Незвичним для європейців є те, що японці підкреслюють, демонструють свою увагу, слухаючи співрозмовця, але це зовсім не означає, що вони згодні з точкою зору того, хто говорить.



Питання для самоконтролю

1. Які норми ділового протоколу та етикету Ви можете назвати?
2. Що є критерієм вибору норм етикету і протоколу?
3. Які існують загальні правила проведення міжнародних зустрічей?
4. Які основні завдання проведення переговорів?
5. Чому за проведення комерційних переговорів важливе значення має врахування національно-культурних особливостей партнера?
6. Які етапи ділового спілкування Ви можете визначити?
7. За якими видами можна класифікувати комерційні переговори?
8. Які Ви знаєте недоліки позиційного методу проведення переговорів?
9. Назвіть основні соціально-психологічні методи проведення переговорів?
10. Що зараховують до тактичних та психологічних аспектів переговорів?

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ

Тема 9. Організація та техніка проведення комерційних переговорів



Методичні рекомендації для вирішення практичних завдань

Приклад Наказу про відрядження спеціалістів у Німеччину

Наказ № про відрядження спеціалістів у Німеччину

Харків

«___»_____2014 р.

Згідно з запрошенням фірми «МАНФРЕД» (Німеччина) ЗАТ "ЕВЕРЕСТ" направляє у Німеччину (Дрезден) для підписання контракту про створення спільного виробництва лицювального матеріалу на синтетичній полімерній основі у м. Харкові делегацію у складі 4 осіб.

У зв'язку з викладеним вище та з метою встановлення порядку оплати витрат на відрядження членам делегації

Наказую

1. Відрядити у період з «___»_____2014 р. по «___»_____2014 р. у Німеччину на фірму «МАНФРЕД» президента ЗАТ "ЕВЕРЕСТ" п. Еріка Рейнольдса, технічного директора ЗАТ «ЕВЕРЕСТ» п. Аксьонова Андрія Миколайовича, експерта-перекладача п. Гребінюк Наталію Володимирівну, головного інженера п. Назаренка Андрія Івановича.

2. Встановити оплату витрат на відрядження спеціалістам, зазначеним у п.1, у розмірі 100% від 80 доларів США щоденно кожному.

3. Видачу коштів на відрядження згідно з п.2 здійснити у м. Харкові.

4. Головному бухгалтеру п. Петренку С.Д. забезпечити видачу валюти командированим згідно з п.1.

5. Спеціалістів, які їдуть у відрядження, ознайомити з даним наказом.

Контроль за виконанням наказу покласти на головного бухгалтера п. Петренка С.Д.

Президент

Ерік Рейнольдс

Приклад Наказу про прийняття делегації німецької фірми

Наказ № про прийняття делегації німецької фірми

Харків

«___»_____2014 р.

Згідно із запрошенням ЗАТ "ЕВЕРЕСТ" у м. Харків прибуває делегація німецької фірми "МАНФРЕД" для переговорів про створення спільного виробництва лицувального матеріалу на синтетичній полімерній основі у м. Харкові.

У зв'язку з викладеним вище і з метою організації приймання делегації та проведення переговорів

Наказую

Прийняти у м. Харкові делегацію німецької фірми "МАНФРЕД" у період з «___» _____2014 р. по «___» _____2014 р. у складі:

п. Манфреда Клауса, власника, V.I.P.; п. Отто Шварца, експерта.

Приймання делегації та проведення переговорів доручити президенту п. Еріку Рейнольдсу. Для супроводження делегації на весь період виділити кваліфікованого спеціаліста зі знанням німецької мови. Забезпечити технічний супровід переговорів, підготовку контрактної документації, належну оргтехніку, а також буфетне обслуговування.

Оформити V.I.P. обслуговування в аеропорту.

Делегацію розмістити у готелі «Жорж» (номер люкс - 1, одномісний номер - 1). Харчування - повний пансіон. Культурне обслуговування за затвердженою програмою, включаючи офіційну вечерю. Особлива увага.

Для обслуговування делегації виділити автотранспорт.

Замовити в Інтурбюро для обслуговування делегації гіда-перекладача зі знанням німецької мови на весь період перебування делегації.

Затвердити програму перебування делегації, програму переговорів та калькуляцію витрат на приймання делегації у сумі _____ тис. грн.

Контроль за виконанням наказу залишаю за собою.

Вице-президент

Прохоров М.О.

**Приклад Калькуляції вартості приймання й обслуговування
іноземної делегації та окремих осіб підприємства**

**Калькуляція
вартості приймання й обслуговування іноземної делегації
та окремих осіб у ЗАТ «ЕВЕРЕСТ»**

ЗАТВЕРДЖУЮ

у сумі _____ грн.

Президент _____ (Ерік Рейнольдс)

« _____ » _____ 2014 р.

Делегація Німеччини, к-сть учасників - 2, фірма МАНФРЕД.

Керівник делегації: власник п. Манфред Клаус.

Приймаючий підрозділ: директорат.

К-сть делегатів з боку ЕВЕРЕСТ - 3.

К-сть перекладачів - 1; супроводжуючий - 1.

Разом учасників - 7.

Кількість днів перебування - 5 днів (з «__» _____ по
«__» _____ 2014 р.).

Оплата витрат з приймання - ЗАТ "ЕВЕРЕСТ", проект № ____.

Підстава для приймання: наказ № ____ від «__» _____ 2014 р.

1. Оплата проживання у готелі - _____ грн.:

- номер люкс - 1: _____ на день x 5 днів = _____ грн.;

- одноміс. номер - 1: _____ на день x 5 днів - _____ грн.;

- бронювання _____ грн.

2. Харчування (full board) _____ на день x 5 днів x 6 чол.
= _____ грн.

3. Буфетне обслуговування _____ грн.

4. Оплата перекладача _____ грн./год. x 10 год. = _____ грн.

5. Автотранспорт _____ грн.

6. Культурно-побутове обслуговування _____ грн.

7. Фотографування _____ грн.

8. Особисті витрати делегатів _____ грн.

9. Придбання сувенірів _____ грн.

10. Витрати на організацію зустрічі-проводів _____ грн.:

- придбання квітів _____ грн.;

- витрати на організацію зустрічі членів німецької делегації з керівним
складом ЗАТ «ЕВЕРЕСТ» _____ грн.;

- організаційні витрати на підношення та транспортування вантажу членів
німецької делегації _____ грн.

11. Витрати на проведення офіційної вечері (сніданку,
обіду) _____ грн.

12. Канцелярські витрати та документація _____ грн.

РАЗОМ: _____ грн.

Начальник планово-фінансового управління

Одарюк М. М.



Обов'язкові та додаткові завдання

Завдання 1

Складіть наказ про відрядження спеціалістів у країну партнера.

Завдання 2

Складіть наказ про прийняття делегації з країни партнера.

Завдання 3

Складіть калькуляцію вартості приймання й обслуговування іноземних делегацій та окремих



Тестові завдання

1. Критерієм вибору норм етикету і протоколу (ділового чи дипломатичного) є:

- а) рівень сторін;
- б) статус сторін;
- в) національність сторін.

2. В якій формі направляється запрошення іноземній фірмі?

- а) в усній;
- б) в письмовій формі;
- в) в усній або письмовій.

3. В проекті програми перебування іноземної делегації, що складається до її приїзду, зазначається, що.

- а) кожен член делегації може відлучатися у будь-який необхідний йому час;
- б) один день перебування делегації обов'язково виділяється на вільний час;
- в) кожного дня не менше 3-4 годин повинно виділятися на вільний час делегації.

4. Своєрідна відповідь гостя на зустріч і одночасне уточнення програми перебування, це –

- а) основна мета короткого (20-30 хвилин) протокольного візиту;
- б) основна мета протокольної норми ділової частини переговорів;
- в) основна мета загальних правил міжнародних зустрічей.

5. Протокольні норми ділової частини переговорів включають:

- а) оформлення в готелі;
- б) протокольний візит;
- в) вимоги до приміщення для переговорів та обслуговування учасників переговорів.

6. За технікою проведення розрізняють:

- а) переговори за допомогою ділового листування;
- б) переговори без підписання підсумкових документів;

в) переговори за допомогою особистих контактів.

7. За соціально- психологічними підходами розрізняють

- а) хибні переговори, що носять відволікаючий характер;
- б) позиційні переговори;
- в) принципові переговори.

8. Примітка внизу запрошення на прийом яка передбачає, що припускається запізнення на 15 хвилин (не більше) це –

- а) «г. s. v. p.»;
- б) «s. t.»;
- в) «с. t.».

9. Примітка внизу запрошення на прийом яка передбачає, що на дане запрошення слід відповісти за три-чотири дні до прийому по телефону, або письмово:

- а) «г. s. v. p.»;
- б) «s. t.»;
- в) «с. t.».

10. Вид прийому «Келих шампанського» («Croupe de champagne») або «Келих вина» («Vin d' Honneur»):

а) починаються о 12.00 та завершуються о 13.00 годині; проходить стоячи; форма одягу – повсякденний костюм чи сукня;

б) проводять між 12.00 та 15.00 годинами упродовж півтори години; подають аперитив (водку, виски, джин, сухе вино), одну-дві холодні закуски, одну страву з риби або з м'яса, десерт, напої, відповідні до страв; форма одягу – повсякденний костюм;

в) починається між 17.00 та 18.00 і триває дві години; на нього можна прийти у будь-який із вказаного у запрошення час і, пробувши півтори години, піти, але прихід чи ухід співробітників пізніше за керівника делегації (фірми) вважається порушенням етикету.

11. Вид прийому «Коктейль»:

а) починається між 17.00 та 18.00 і триває дві години; на нього можна прийти у будь-який із вказаного у запрошення час і, пробувши півтори години, піти, але прихід чи ухід співробітників пізніше за керівника делегації (фірми) вважається порушенням етикету;

б) проводиться при підписанні протоколів, укладенні ділових погоджень;

в) починається між 17.00 та 18.00 і триває дві години; на нього можна прийти у будь-який із вказаного у запрошення час.

12. Вид прийому «Бранч» («Brunch») це –

а) неформальний вид прийому, подібний нашому «шашлику», коли на решітці одночасно жаряться куски різного м'яса (яловичина, свинина, птиця), сосиски. Форма одягу – звичайна;

б) організовують на відкритому повітрі за містом у денний час. Блюда готуються раніше та упаковуються для перевезення. Меню можуть запропонувати різні: закуски (паштети, салати), в термосах – суп, запечене м'ясо, птиця, на десерт – фрукти, тістечка. Форма одягу – звичайна;

в) неформальний вид прийому між сніданком і обідом, який зазвичай проходить у вихідні дні. На нього запрошують з родиною, що дозволяє познайомитися з колегами чи партнерами у дружній атмосфері.

13. Мета першого етапу зовнішньоторговельних переговорів

- а) з'ясування та уточнення позицій;
- б) встановлення контакту з партнером;
- в) обґрунтування та відстоювання позицій.

14. Мета другого етапу зовнішньоторговельних переговорів

- а) з'ясування та уточнення позицій;
- б) встановлення контакту з партнером;
- в) обґрунтування та відстоювання позицій.

15. Мета третього етапу зовнішньоторговельних переговорів

- а) з'ясування та уточнення позицій;
- б) встановлення контакту з партнером;
- в) обґрунтування та відстоювання позицій.



Завдання для самостійної та індивідуальної роботи

1. Складіть таблицю-характеристику основних видів прийомів.
2. Складіть сценрій власного прийому англійської делегації.
3. Складіть сценрій власного прийому німецької делегації.
4. Складіть сценрій власного прийому французької делегації.
5. Складіть сценрій власного прийому китайської делегації.

Тема 10.

Економічна ефективність ЗЕД підприємств

10.1. Основні показники, що характеризують діяльність закордонної фірми та їх аналіз.

10.2. Аналіз та ефективність здійснення експортних та імпорتنих операцій підприємства.

10.3. Оцінка фінансової стабільності іноземного партнера.

10.4. Вплив умов платежу та валютних курсів на розрахунок показників ефективності зовнішньоторгової операції.

10.1 Основні показники, що характеризують діяльність закордонної фірми та їх аналіз

Лібералізація зовнішньоекономічної діяльності зняла обмеження для українських підприємств щодо виходу на зовнішні ринки. Основними його мотивами є розширення можливостей збуту експортної продукції, диверсифікованість виробництва, інвестування вільних фінансових ресурсів.

Вибір іноземного партнера є важливою складовою частиною зовнішньоекономічної діяльності підприємства, що включає наступні основні заходи:

- виявлення «загального кола» інофірм — потенційних партнерів (у тому числі й СП) із числа тих, які займають провідне положення в даній галузі і є основними постачальниками продукції на світовий ринок;

- аналіз показників фінансового стану й господарської діяльності фірм, вибір потенційних партнерів і розсилання їм офіційного запиту із пропозицією про участь у зовнішньоторговельній операції;

- проведення порівняльної техніко-економічної оцінки, отриманої в результаті запиту, пропозиції, включаючи оцінку конкурентоспроможності продукції, і остаточний вибір потенційного партнера.

Важливими джерелами одержання необхідної комерційної й фінансової інформації про потенційних закордонних партнерів є:

- банківська або комерційне відсилання;
- балансовий звіт (balance sheet);
- звіти про прибутки й збитки (income statement);
- звіт про зміни у фінансовому стані;

- звіт про джерела й використанні основних і обігових фондів (Statement of Capital, Statement of Changes in Financial Position, Statement of Sources and Application (user) of Funds).

Джерелами інформації для фінансового аналізу закордонних фірм, що працюють на міжнародному ринку, є періодичні випуски фінансових бюлетенів спеціалізованих рейтингових фірм типу Moody's Investors Service (Moody's), Standard & Poor's Corporation (S&P), Dun & Bradstreet (D&B) і т.д., публікації різних асоціацій, біржові бюлетені, фінансова преса, звітність компаній.

На зміст звітності в тієї або іншої країни впливають характер політичної й економічної системи, вид бізнесу, рівень інфляції, професійна й кваліфікаційна структура апарата керування, характер взаємин між компаніями й інвесторами.

Подолання існуючих відмінностей шляхом подальшої розробки й впровадження національних стандартів, відповідних до міжнародної практики, зможе суттєво полегшити вихід українських підприємств на міжнародний ринок і забезпечити порівнянність фінансової звітності вітчизняних і закордонних контрагентів.

Кількість показників, що характеризують результати діяльності фірми, дуже велика, тому порівняння цих показників у динаміці дає більш реальну картину. Корисно порівнювати також показники конкретної фірми з показниками аналогічних фірм або з галузевими показниками — середніми чи загальними.

Показники, що аналізуються, поділяються на абсолютні й відносні.

Абсолютні дані характеризують масштаб операцій фірми, її виробничу потужність, підсумки виробничої й збутової діяльності та ін. Вони містяться в оперативній і фінансової звітності фірми: обсяги продажів, підсумки балансу, прибуток й інші показники.

Відносні дані — це коефіцієнти, що показують співвідношення, отримані розрахунковим шляхом або співвіднесенням абсолютних показників.

Групи абсолютних і відносних показників характеризують:

- економічний потенціал фірми;
- ефективність її діяльності;
- конкурентоспроможність;
- фінансове становище фірми.

Показники економічного потенціалу фірми: активи, продажі, чистий або валовий прибуток, основний капітал, обіговий капітал, капіталовкладення, власний і позиковий капітал, капіталізований

прибуток, виробничі потужності, науково-дослідна база й видатки на НДДКР, загальне число зайнятих.

Ці показники (окремо або в сукупності) дають у кількісному або вартісному вираженні оцінку матеріально-виробничої бази фірми, результатів її фінансової діяльності, масштабів операцій фірми і т.д.

Наприклад, масштаби операцій фірми характеризуються такими показниками, як обсяг продажів, активи, власний капітал, число зайнятих. Самі по собі ці показники мало про що говорять оскільки усе залежить від сфери діяльності фірми. Для фірми, що випускає, наприклад, сірники, обсяг продажів в 50 млн гр. од. буде вагомим, для металургійної фірми – невеликим. Порівнювати потрібно з аналогічними показниками інших фірм даної галузі або країни. У такий спосіб можна судити про масштаби операцій фірми, про її солідність. У багатьох країнах публікуються списки найбільших фірм, що сприяє успішності проведення таких оцінок.

Виробнича база характеризує промисловий потенціал фірми, можливість виробляти продукцію в потрібній кількості і в необхідний термін. Масштаб операцій дає бачення про розміри виробничої бази й усе це може дати вартісну оцінку виробленої та реалізованої продукції (обсяг продажів), оборотних і необоротних активів (підсумок балансу), вартості використовуваних у процесі виробництва машин і устаткування, що характеризує основний капітал.

Основний капітал — найважливіший показник виробничого потенціалу фірми. У балансах фірм він звичайно відображається одним рядком, що утрудняє аналіз його структури. Але в примітках до балансу ця стаття розбивається на окремі складові (наприклад, земля, будинки й спорудження, машини й устаткування, орендоване майно й споруджувані підприємства, родовища корисних копалин). Якщо із суми, що становить основний капітал, відняти амортизаційні відрахування, одержимо реальний основний капітал.

До основних показникам виробничої бази промислових фірм відносяться *кількість* і *потужність окремих виробничих підприємств*. У великих фірм число підприємств може досягати декількох десятків. Так, наприклад, у компанії «Дженерал електрик» їх більше 300; розташовані вони як у США, так і в інших країнах.

Великі фірми у своїх річних звітах виробничі потужності окремих підприємств звичайно не вказують, а приводять число заводів, що випускають який-небудь вид продукції. Вузкоспеціалізовані фірми, навпаки, дають відомості про виробничі потужності. Докладні дані про окремі підприємства можна знайти в

періодичній пресі, спеціалізованих журналах, рекламних проспектах й інших матеріалах фірми.

Характеристика виробничої бази фірми містить також відомості про наявність сировинної бази, власних джерел енергії, збутової мережі й засобів транспорту, центрів технічного обслуговування і т.д. Якщо компанія орендує транспортні засоби, виробничі потужності й устаткування або великі фірми користуються послугами дрібних і середніх фірм для виробництва окремих деталей, вузлів й інших комплектуючих, технічного або сервісного обслуговування, то по суті виробнича база корпорацій збільшується за рахунок обслуговуючих їх формально самостійних фірм.

Важливий показник, що характеризує виробничий потенціал фірми, — *кількість виробленої продукції й частка цієї продукції в виробництві подібної продукції в країні й у світі*. Ці дані можна дочерпнути зі звітів фірм, статистичних збірників, періодичної преси, довідок швейцарських банків і т.д. Так, наприклад, частка компанії «Фольксвагенверк» (ФРН) у виробництві легкових автомобілів у промислово розвинених країнах становить близько 10%, у ФРН — 38%.

Обсяг капіталовкладень також відноситься до показників виробничого потенціалу фірми. Напрямок же капіталовкладень характеризує її виробничу політику. Природно, що керівництво фірми прагне інвестувати капітали в найбільш перспективні, з його погляду, види виробничої діяльності.

Науково-дослідна база фірми, як і науково-дослідний потенціал у цілому, в умовах гострої конкуренції відіграє усе більш вагомую роль. Бажаючи не тільки вижити, але й першенствувати в конкурентній боротьбі, фірми прагнуть впроваджувати передові досягнення науково-технічного прогресу, розробляти нову технологію й нові види продукції, інтенсивно вести пошук нових напрямків і сфер вкладення капіталу, формувати нові ринки збуту. Фірми вважають за доцільне витрачати на ці цілі великі кошти.

Показники ефективності діяльності фірми – це абсолютні й відносні дані. Основний з них – *прибуток* – кінцева мета й основний критерій діяльності фірми.

Часто використовується термін *валовий прибуток*. Цей показник залежить від обсягу продажів, прибутковості (різниця між чистими витратами й чистою продажною ціною) і системи заходів з реалізації. Валовий прибуток забезпечує:

- покриття всіх експлуатаційних видатків підприємства, що не залежать безпосередньо від товарообігу (обсягу продажів);

- погашення всіх боргів і позик;
- виплати відрахувань у пенсійний фонд;
- сплати всіх необхідних податків або відрахувань у державний фонд соціального страхування;
- заміни основних засобів при їхньому зношуванні;
- підвищення витрат до того, як вони окупляться при підвищенні продажної ціни;
- збільшення обсягу капіталовкладень у міру росту бізнесу;
- виплати дивідендів.

Тільки після того, як будуть задоволені всі ці вимоги, частину прибутку, що залишилася, можна знову вкласти у виробництво з метою подальшого розширення підприємства.

Кожне підприємство повинно постійно одержувати деяку мінімальну суму валового прибутку лише для того, щоб його власники могли вижити.

Вартість або обсяг продукції, яку необхідно реалізувати, щоб одержати достатній валовий прибуток, який залишився після задоволення інших вимог, називають *критичним обсягом продажів*.

На основі отриманого абсолютного прибутку обчислюються *відносні показники рентабельності*:

- рентабельність продажів;
- рентабельність активів;
- рентабельність основного капіталу;
- рентабельність власного капіталу;
- середня норма рентабельності.

Важливий показник ефективності — *обсяг продажів*. Він відображає масштаби діяльності фірми й темпи її росту. На основі цього показника обчислюються *відносні показники ефективності*.

- відношення обсягу продажів до активів;
- відношення обсягу продажів до основного капіталу;
- відношення обсягу продажів до обігового капіталу;
- відношення обсягу продажів до матеріально-виробничих запасів;
- частка витрат виробництва у вартості реалізованої продукції;
- відношення обсягу продажів до загального числа зайнятих.

Показники, що характеризують фірму, необхідно аналізувати в динаміці, у порівнянні. Так, наприклад, прибуток може по роках збільшуватися або зменшуватися. Можуть бути збиткові роки.

Збільшення або зменшення обсягу продажів не можна однозначно розглядати як підвищення або зниження ефективності діяльності фірми. Необхідно проаналізувати причини того, що сталося.

У кожному випадку причини можуть бути різними, наприклад продаж активів, поглинання, злиття й інші організаційні заходи.

Розглянемо **відносні показники ефективності**.

1. *Рентабельність продажів (profit margin)* визначається за формулою:

$$R_{\text{пр}} = \frac{P_{\text{отч}}}{V_{\text{отч}}} 100\% \quad (11.1)$$

де $R_{\text{пр}}$ — рентабельність продажів;

$P_{\text{отч}}$ — прибуток за звітний період (рік);

$V_{\text{отч}}$ — обсяг продажів за звітний період (рік).

У чисельнику може бути показана валовий або чистий прибуток. Якщо відношення рівне, наприклад, 8%, то це означає, що на кожний долар реалізованої продукції доводиться 8 центів прибутку.

Підвищення коефіцієнта означає або ріст цін при незмінних витратах виробництва, або зниження витрат виробництва при збереженні колишніх цін. Зменшення коефіцієнта може відбутися через зниження цін без скорочення витрат або в результаті підвищення собівартості без підвищення цін. Зменшення цього показника означає падіння попиту на продукцію фірми й, як наслідок, зниження рентабельності продажів.

2. *Рентабельність активів (total assets return)* визначається за формулою:

$$R_{\text{акт}} = \frac{P_{\text{отч}}}{A_{\text{отч}}} 100\% \quad (11.2)$$

де $R_{\text{акт}}$ — рентабельність активів;

$P_{\text{отч}}$ — прибуток (чистий) за звітний період;

$A_{\text{отч}}$ — активи (підсумок балансу) на кінець звітного періоду.

Рентабельність активів показує ефективність використання інвестованого в майно фірми капіталу — основного й оборотного. Низький рівень рентабельності активів у порівнянні з цим показником інших фірм свідчить про низький попит на продукцію фірми або ж про перевкладення капіталу в активи.

3. *Рентабельність основного капіталу (fixed assets return)* визначається за формулою:

$$R_{\text{осн.к}} = \frac{P_{\text{отч}}}{K_{\text{отч}}} 100\% \quad (11.3)$$

де $R_{\text{осн.к}}$ — рентабельність основного капіталу;

$P_{\text{отч}}$ — прибуток (чистий) за звітний період;

$K_{\text{отч}}$ — основний капітал за винятком амортизації на кінець звітного періоду.

Чим вища величина цього показника, тем ефективніше використання основних засобів фірми. Якщо рентабельність основного капіталу зростає, а рентабельність активів у цілому знижується, то можливі наступні варіанти: зростають оборотні активи, фірма затоварюється готовою продукцією, ростуть матеріально-виробничі запаси, збільшується дебіторська заборгованість або готівка. Додатковий аналіз динаміки структури оборотних активів допоможе прояснити причини положення, що створилося.

4. *Рентабельність власного капіталу (return on equity)* свідчить про ефективність використання тієї частини капіталу, яка інвестована у фірму за рахунок власних джерел фінансування, і розраховується за формулою:

$$R_{c.k} = \frac{P_{отч}}{K_c} 100\% \quad (11.4)$$

де $R_{c.k}$ — рентабельність власного капіталу;

$P_{отч}$ — прибуток (чистий) за звітний період;

$K_{отч}$ — власний капітал (балансова вартість) на кінець звітного періоду.

Рівень котирування акцій фірми на біржах залежить від зміни цього показника, тому він має велике значення для власників звичайних акцій.

5. Показник *середньої норми рентабельності фірми (rate of return)* за певний період часу розраховується за формулою:

$$R_{cp} = \frac{(P_1 + P_2 + P_3 \dots) / N}{(A_1 + A_2 + A_3 \dots) / N} 100\% \quad (11.5)$$

де R_{cp} — середня норма рентабельності;

P_i — прибуток (чистий) за відповідний рік розглянутого періоду;

A_i — балансова вартість активів за винятком амортизації на кінець кожного розглянутого періоду;

N — число років.

6. *Відношення обсягу продажів до активів (sales to total assets ratio)* характеризує ефективність використання всіх коштів, що перебувають у фірми, а *відношення обсягу продажів до основного капіталу (sales to fixed assets ratio)* — ефективність використання коштів, вкладених в основний капітал. Ріст цих показників свідчить про підвищення ефективності операцій фірми або ж відображає інфляційний ріст цін. Усе це може сполучатися зі зниженням рентабельності використання основного капіталу й активів у цілому.

7. *Відношення обсягу продажів до обігового капіталу (sales to current assets ratio)*, яке називається також *коефіцієнтом оборотності оборотних активів*, доповнює ці показники. Він показує число оборотів, зроблених обіговим капіталом протягом року. Чим вище число оборотів, тим комерційна діяльність фірми більш активна й потрібно менше коштів для ведення поточних операцій.

8. *Відношення обсягу продажів до матеріально-виробничих запасів (sales to inventory ratio)*, або *коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів*, показує число оборотів цих запасів протягом року. Зниження цього показника означає зниження збуту готової продукції, затовареність, а також може свідчити про збільшення запасів сировини й матеріалів у зв'язку з очікуваним ростом цін. Для з'ясування причин слід проаналізувати зміни в самій структурі матеріально-виробничих запасів.

9. *Частка витрат виробництва у вартості реалізованої продукції (cost of goods sold to sales)* також займає важливе місце в оцінці ефективності діяльності фірми. У випадку зниження витрат росте рентабельність виробництва, підвищується конкурентоспроможність продукції фірми.

10. *Відношення обсягу продажів до загального числа зайнятих (sales to number of employees)* характеризує продуктивність на одного зайнятого, тобто показник продуктивності праці — узагальнюючий показник, що визначає рівень організації виробництва й праці, автоматизації. Показник дозволяє зрівняти рівень організації виробництва й праці в підрозділах своєї компанії, а також показники інших фірм даної галузі в різних країнах.

Показники конкурентоспроможності фірми. Виділяються конкурентоспроможність фірми й конкурентоспроможність товару.

Конкурентоспроможність фірми — це можливість запропонувати товар, що задовольняє конкурентним вимогам споживача, у необхідній кількості, у потрібний термін і на найбільш вигідних умовах (ціна, базисні умови поставки, організація технічного обслуговування, надання кредиту і т.д.).

Конкурентоспроможність товару — це його корисність у якості споживчої вартості в конкретних умовах. Мета економічного аналізу конкурентоспроможності товару — виявити із групи аналогічних товарів такий, що відповідав би певним характеристикам і користувався б найбільшим попитом. Покупця цікавить здатність товару задовольняти конкурентну потребу. Враховуються при цьому технічні характеристики товару, ціна, престиж фірми-виготовлювача, здатність фірми організувати дієву систему післяпродажного

обслуговування, та ін. Так, якщо товар за технічними характеристиками перевершує всі аналогічні товари, то через високу ціну внаслідок високих витрат виробництва він може стати неконкурентоспроможним. Але, з іншого боку, низька ціна не завжди означає купівельний попит.

Конкурентоспроможність фірми й конкурентоспроможність її товару перебувають у прямій залежності. Чим вище конкурентоспроможність товару, тим вище попит на цей товар і тим більший економічний ефект одержує фірма від його реалізації. Економічний ефект виражається у першу чергу в отриманому прибутку. Зростання попиту приводить до підвищення і норми, і маси прибутку. І навпаки, зниження попиту приводить до зниження норми, а потім маси прибутку.

Показники конкурентоспроможності містяться в річних звітах фірм і фірмових довідниках.

Крім прибутку *показниками конкурентоспроможності є:*

- *обсяги продажів у вартісному і кількісному вираженні.* Якщо вартість проданої продукції росте швидше, чим її фізичний обсяг, то попит на неї росте (з урахуванням інфляції). Якщо ж вартість проданої продукції росте повільніше, чим її фізичний обсяг, то попит на продукцію падає, і фірма змушено знижувати ціни;

- *відношення прибутку до обсягу продажів (profit to sales).* При збільшенні цього показника конкурентоспроможність продукції росте;

- *відношення обсягу продажів до вартості матеріально-виробничих запасів (sales to inventories).* Якщо цей показник зменшується, то вповільнюється оборотність запасів, а це означає або зниження попиту на готову продукцію, або збільшення запасів сировини. Уточнити, що саме відбувається, дозволяє такий показник, як *частка вартості нереалізованої продукції в матеріально-виробничих запасах (finished goods to inventories).* При його рості відбувається затовареність готовою продукцією, оскільки на неї знижується попит;

- *відношення обсягу продажів до вартості нереалізованої продукції (sales to finished goods).* Зменшення його означає зниження попиту або надвиробництво продукції. Цей показник доповнює два попередні;

- *відношення обсягу продажів до суми дебіторської заборгованості (sales to receivables)* показує обсяг комерційного кредиту, який фірма надає своїм клієнтам. Кредит, природно, зменшується, якщо попит на товар росте, скорочується продаж у кредит. І навпаки, підвищення темпів росту обсягу кредиту показує,

що фірма змушена надавати більш пільгові умови клієнтам під час продажу своєї продукції;

- *завантаження виробничих потужностей*. Керівництво фірми ухвалює рішення щодо зниження завантаження виробничих потужностей, як тільки виникають труднощі зі збутом готової продукції;

- *портфель замовлень*. Високий рівень попиту на продукцію фірми забезпечує великий портфель замовлень;

- *витрати на наукові дослідження*. Цей показник свідчить про потенційні можливості фірми;

- *обсяг і напрямки капітальних вкладень*. Фірма прагне вкладати кошти в освоєння й виробництво найбільш перспективної продукції. Якщо немає перспектив одержання досить високої норми прибутку, фірма перестає вкладати капітал у виробництво. Отже, конкурентоспроможність продукції знизилася.

Одним із найбільш важливих напрямків підвищення ефективності виробництва та економіки країни є розвиток зовнішньоекономічної діяльності її підприємницьких структур. Однак визначення ефективних напрямків діяльності підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності неможливе без ретельного аналізу її стану.

10.2. Аналіз та ефективність здійснення експортних та імпорتنних операцій підприємства

Аналіз експортних та імпорتنних операцій підприємства включає:

- визначення виконання зобов'язань за вартістю, фізичним обсягом та ціною експортованих (імпортованих) товарів;

- визначення виконання зобов'язань за термінами їх поставок та якістю;

- встановлення факторів і величин їх впливу на економічні показники;

- з'ясування причин недовиконання зобов'язань за тими чи іншими позиціями.

Аналіз проводиться у такій послідовності (рис. 10.1).

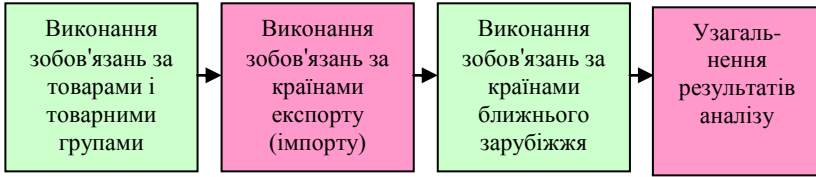


Рисунок 10.1 – Послідовність проведення аналізу виконання експортних та імпортних операцій

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

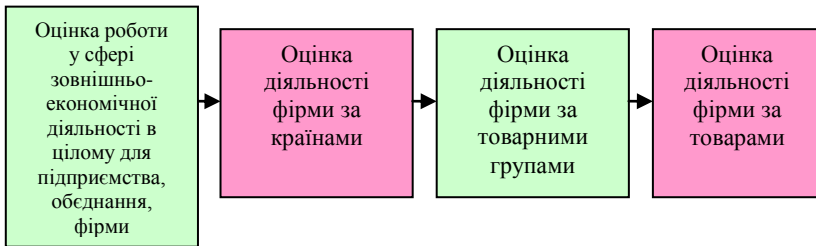


Рисунок 10.2 – Послідовність викладення обробленої аналітичної інформації

У ході аналізу виконання зобов'язань за торговими угодами з'ясується:

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

Для аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства використовують систему аналітичних показників, представлених у додатку К.

Для більш повної характеристики роботи фірми на зовнішньому ринку розраховується *питома вага сум контрактів, прострочених у звітному періоді* і цей показник порівнюється з показником минулого періоду:

$$I_{\text{прост.конт.}} = \frac{K_{\text{простр.}}}{K_{\text{викон.}}} \cdot 100\% \quad (10.1)$$

де $K_{\text{простр.}}$ – сума контрактів, прострочених протягом року;

$K_{\text{викон.}}$ – сума контрактів, що підлягають виконанню у звітному періоді.

У подальшому визначаються коефіцієнти виконання зобов'язань за вартістю і за фізичним обсягом як для окремих товарів, так і для їх сукупності.

Коефіцієнт виконання зобов'язань за вартістю для підсумкового показника розраховується за формулою:

$$K_{\substack{\text{вартості} \\ \text{викон. зобов}}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i\phi} \cdot P_{i\phi}}{\sum_{i=1}^n Q_{in} \cdot P_{in}} \quad (10.2)$$

де: $P_{i\phi}$ і $Q_{i\phi}$ – ціни кількості товару i у звітному періоді;

P_{in} і Q_{in} – ціни і кількість товару i у базовому періоді;

n – кількість товарів.

Коефіцієнт виконання зобов'язань з експорту товарів за фізичним обсягом для зведеного показника обчислюється за формулою:

$$K_{\substack{\text{фіз.обс.} \\ \text{викон. зобов}}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i\phi} \cdot P_{in}}{\sum_{i=1}^n Q_{in} \cdot P_{in}} \quad (10.3)$$

де: $Q_{i\phi} P_{in}$ – вартість експорту товару i у звітному періоді, перерахована за плановими цінами;

$Q_{in} P_{in}$ – планова вартість експорту товару i ;

n – кількість товарів.

Коефіцієнт виконання зобов'язань по експорту товарів за ціною для зведеного показника обчислюється за формулою:

$$K_{\substack{\text{ціни} \\ \text{викон. зобов}}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i\phi} \cdot P_{i\phi}}{\sum_{i=1}^n Q_{i\phi} \cdot P_{in}} \quad (10.4)$$

де: $Q_{i\phi} P_{i\phi}$ – фактична вартість експорту товару i ;

$Q_{i\phi} P_{in}$ – вартість експорту товару i у звітному періоді, перерахована за плановими цінами;

n – кількість товарів.

Для більш повної характеристики роботи підприємства (об'єднання) на зовнішньому ринку проводиться **аналіз динаміки експорту та імпорту**, тобто експорт (імпорт) товарів і послуг за звітний рік порівнюється з експортом (імпортом) за попередній рік, а

також проводиться аналіз у динаміці за кілька (5-10) років. Мета такого дослідження – встановити, які зміни відбулися у товарній структурі експорту (імпорту) і його географічному напрямку, чи одержали розвиток нові види експорту (імпорту), як змінився обсяг експорту (імпорту) у поточних і базових цінах, як змінилися у середньому експортні ціни. Для вивчення динаміки експорту (імпорту) протягом декількох років обчислюються темпи приросту експорту (імпорту) за кожний рік і середньорічний темп росту, приросту експорту (імпорту) за весь досліджуваний період.

Дані про експорт (імпорт) за досліджувані роки групуються за країнами і товарами та представляються в аналітичних таблицях. По кожному рядку таблиці (країна, товар чи підсумок) обчислюються індекси вартості, фізичного обсягу, цін, структури і кількості, які показують якою мірою і де змінилися вартість і фізичний обсяг експорту (імпорту) і середні ціни.

Розрахунок наведених вище індексів проводиться за формулами 10.5-10.10.

Індекс вартості ($I_{вартості}$):

$$I_{вартості} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} \cdot P_{i1}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0} \cdot P_{i0}} \quad (10.5)$$

де: P_{i1} і Q_{i1} – ціни кількості товару i у звітному періоді;

P_{i0} і Q_{i0} – ціни і кількість товару i у базовому періоді;

n – кількість видів товарів.

Зміна вартості експорту (імпорту) може бути спричинена багатьма факторами, однак реально можна дослідити вплив зміни ціни та фізичного обсягу (формули 10.6 та 10.7):

Індекс ціни ($I_{ціни}$):

$$I_{ціни} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} \cdot P_{i1}}{\sum_{i=1}^n Q_{i1} \cdot P_{i0}} \quad (10.6)$$

Індекс фізичного обсягу ($I_{фіз.обс.}$):

$$I_{фіз.обсягу} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} \cdot P_{i0}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0} \cdot P_{i0}} \quad (10.7)$$

де: P_{i1} і Q_{i1} – ціни кількості товару i у звітному періоді;

P_{i0} і Q_{i0} – ціни і кількість товару i у базовому періоді;

n – кількість видів товарів.

Зміна фізичного обсягу зумовлена сукупною зміною кількості і кількісної структури товарів. Звідси індекс фізичного обсягу являє собою добуток індексу кількості й індексу структури. Вплив кожного з цих факторів потрібно визначити окремо:

Індекс кількості ($I_{\text{кільк.}}$):

$$I_{\text{кількості}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1}}{\sum_{i=1}^n Q_{i0}} \quad (10.8)$$

Зміна вартісної структури експорту (імпорту) за країнами і за товарами визначається для кожного порівнюваного року шляхом розрахунку суми експорту в тисячах гривень і її питомої ваги у відсотках до загального підсумку.

Для товарних груп, які включають і кількісно, і якісно порівнювані товари (наприклад, деревина, нафтопродукти: бензин, дизельне паливо, мазут), обчислюється також *індекс кількісної структури*, що розраховується за формулою:

$$I_{\text{структури}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{i1} \cdot P_{i0}}{\sum_{i=1}^n Q_{i1} \cdot \bar{P}_0} \quad (10.9)$$

де \bar{P}_0 - середня ціна товару i у базовому періоду.

Середня ціна товару обчислюється за такою формулою:

$$\bar{P}_0 = \frac{\sum_{i=1}^i Q_{i0} \cdot P_{i0}}{\sum_{i=1}^i Q_{i0}} \quad (10.10)$$

де: P_{i0} і Q_{i0} – ціни і кількість товару i у базовому періоді;

n – кількість видів товарів.

Якщо індекс кількісної структури є більшим за одиницю, це означає, що в межах товарної групи збільшилась частка більш дорогих товарів за рахунок зниження частки більш дешевих товарів. При зворотній зміні структури індекс виявиться меншим за одиницю. Визначається міра впливу факторів кількості, ціни і структури на збільшення вартості експорту товарів даної групи.

За *якість товару* відповідають як підприємства-виробники, так і фірми-посередники. Якість експортних та імпорتنих товарів повинна відповідати технічним умовам контрактів, в іншому випадку іноземний покупець може пред'явити фірмі рекламацию.

Рекламация – претензія до якості товару (послуг), що містить вимоги щодо усунення недоліків, зниження ціни, відшкодування збитків.

Аналіз якості товарів за звітний період проводиться порівняно з аналогічними показниками минулого періоду, при цьому порівнюється: кількість отриманих рекламаций; сума рекламаций; кількість задоволених рекламаций.

Як критерій якості товарів використовується показник процентного співвідношення суми задоволених рекламаций до вартості поставлених товарів. Крім динаміки рекламаций, вивчаються й окремі рекламации. При цьому з'ясується, які заходи здійснено фірмою щодо підвищення якості товарів і наскільки вони виявилися ефективними.

Вихід на зовнішній ринок завжди пов'язаний з гострою конкурентною боротьбою. На світових товарних ринках пропонується ряд функціонально-однорідних товарів і послуг, що задовольняють одну і ту саму потребу покупця на рівних чи незначно відмінних умовах. При цьому перевага надається найбільш конкурентоспроможному товару і товаровиробнику.

Під *конкурентоспроможністю товарів і послуг* розуміють їхню здатність витримати порівняння з аналогічними товарами і послугами інших виробників і продаватися у зв'язку з цим за цінами, не нижчими від середньоринкових.

Конкурентоспроможність – порівняльна характеристика товару, що містить комплексну оцінку всієї сукупності його якісних й економічних властивостей (параметрів) щодо виявлених вимог ринку чи властивостей іншого товару. Оцінка здійснюється шляхом порівняння параметрів аналізованої продукції з параметрами бази порівняння. Порівняння проводиться за групами технічних та економічних параметрів. Для оцінки використовують диференціальний і комплексний методи оцінки.

Диференціальний метод оцінки конкурентоспроможності базується на порівнянні одиничних параметрів аналізованої продукції з базою порівняння. Результат оцінки: чи досягнутий рівень у цілому; за якими параметрами він не досягнутий; які з параметрів найбільше відрізняються від базових.

Якщо за базу оцінки приймається попит, розрахунок одиничного показника конкурентоспроможності здійснюється за такою формулою:

$$q_i = \frac{P_i}{P_{i0}} \quad (i=1,2,3,\dots,n) \quad (10.11)$$

де q_i – одиничний параметричний показник конкурентоспроможності за i -м параметром;

P_i – величина i -го параметра для аналізованої продукції;

P_{i0} – величина i -го параметра, за якого попит задовольняється цілком;

n – кількість параметрів.

Аналіз результатів оцінки:

- для оцінки за нормативними параметрами одиничний показник може приймати тільки два значення – 1 чи 0. Якщо аналізована продукція відповідає обов'язковим нормам і стандартам, показник дорівнює 1, якщо параметр продукції в норми і стандарти не укладається, то показник дорівнює 0;

- для оцінки за технічними й економічними параметрами одиничний показник може бути більшим або дорівнювати одиниці, якщо базові значення параметрів установлені нормативно-технічною документацією, спеціальними умовами, замовленнями, договорами;

- якщо аналізована продукція має параметр, значення якого перевищує потреби покупця, зумовлені характером використання (експлуатації) цієї продукції, соціальними умовами, традиціями, фізіологічними особливостями, то зазначене підвищення не буде оцінюватися споживачем як перевага й одиничний показник за цим параметром не може мати значення більше 100% і при розрахунках повинна використовуватися мінімальна з двох величин – 100% чи фактичне значення цього показника.

Якщо за базу оцінки приймається зразок, розрахунок одиничного показника конкурентоспроможності проводиться за формулою:

$$q_i = \frac{P_i}{P_{i3}} \quad (10.12)$$

$$\text{або } q_i' = \frac{P_{i3}}{P_i} \quad (i=1,2,3,\dots,n) \quad (10.13)$$

де q_i' , q_i – одиничний показник конкурентоспроможності за i -м технічним параметром;

P_i – величина i -го параметра для аналізованої продукції;

P_{i3} – величина i -го параметра для виробу, прийнятого за зразок;

n - кількість параметрів.

Із формул (12.12) і (12.13) обирають ту, в якій росту одиничного показника відповідає підвищення конкурентоспроможності (наприклад, для оцінки продуктивності – формула (12.12), а для питомих витрат палива – формула (12.13).

Якщо технічні параметри продукції не мають фізичного вираження (наприклад: комфортність, зовнішній вигляд, відповідність моді), для надання цим параметрам кількісних характеристик необхідне використовувати експертні методи оцінки у балах.

Диференціальний метод дозволяє лише констатувати факт конкурентоспроможності аналізованої продукції чи наявності в неї недоліків порівняно з товаром-аналогом. Він може використовуватися на всіх етапах життєвого циклу продукції, особливо для її порівняння з гіпотетичним зразком. Він не враховує вплив на перевагу споживача у виборі товару.

Комплексний метод оцінки конкурентоспроможності ґрунтується на застосуванні комплексних (групових, узагальнених та інтегральних) показників або порівнянні питомих корисних ефектів аналізованої продукції і зразка.

Розрахунок групового показника за нормативними параметрами проводиться за такою формулою:

$$I_{mn} = \prod_{i=1}^n q_{ni} \quad (10.14)$$

де I_{mn} – груповий показник конкурентоспроможності за нормативними параметрами;

q_{ni} – одиничний показник конкурентоспроможності за i -м нормативним параметром, розраховується за формулою (12.11);

n – кількість нормативних параметрів, що підлягають оцінці.

Якщо хоча б один з одиничних показників дорівнює 0 (тобто продукція за будь-яким параметром не відповідає обов'язковій нормі), то груповий показник також дорівнює 0, що говорить про неконкурентоспроможність даного товару на розглянутому ринку.

Розрахунок групового показника за технічними параметрами (крім нормативних) проводиться за формулою:

$$I_{mn} = \sum_{i=1}^n q_i a_i \quad (10.15)$$

де I_{mn} – груповий показник конкурентоспроможності за технічними параметрами;

q_i – одиничний показник конкурентоспроможності за i -м технічним параметром, розраховується за однією з формул (12.11), (12.12) або (12.13);

a_i – вагомість i -го параметра в загальному наборі з n технічних параметрів, що характеризують попит;

n – кількість параметрів, що беруть участь в оцінці.

Аналіз результатів:

а) отриманий груповий показник I_{mn} характеризує ступінь відповідності даного товару існуючій потребі на весь набір технічних параметрів, чим він вище, тим у цілому повніше задовольняються попит споживачів;

б) основою для визначення вагомості кожного технічного параметра в загальному наборі є експертні оцінки, що базуються на результатах ринкових досліджень, опитувань споживачів, семінарів, виставок зразків;

в) у випадку труднощів, що виникають під час проведення ринкових досліджень, а також з метою спрощення розрахунків і проведення орієнтованих оцінок з технічних параметрів може бути обрана найбільш вагома група або застосовано комплексний параметр - корисний ефект, що надалі бере участь у порівнянні (для підвищення точності оцінки необхідно врахувати вплив на його величину ергономічних, естетичних й екологічних параметрів).

Розрахунок групового показника за економічними параметрами здійснюється на основі визначення повних витрат споживача на придбання і споживання (експлуатацію) продукції за такою формулою:

$$I_{en} = \frac{3}{3_0} \quad (10.16)$$

де I_{en} – груповий показник за економічними параметрами;

3 , 3_0 – повні витрати споживача відповідно до оцінюваної продукції і зразка.

Повні витрати споживача визначаються наступним чином:

$$3 = 3_c + \sum_{i=1}^T C_t \quad (10.17)$$

де 3 – повні витрати споживача на придбання і споживання (експлуатацію) продукції;

3_c – одноразові витрати на придбання продукції;

C_t – середні витрати на експлуатацію продукції, що відносяться до t -го року її служби;

T – термін служби;

t – рік.

При цьому:

$$C_t = \sum_{j=1}^m C_j \quad (10.18)$$

де C_j – експлуатаційні витрати за j -ю статтею;

m – кількість статей експлуатаційних витрат.

У тому випадку, якщо продукція може бути продана після експлуатації, повні витрати повинні бути зменшені на величину виторгу за неї (відповідно показник для даної статті вводиться до формули зі знаком мінус).

Формули (10.17) і (10.18) не враховують коефіцієнта приведення експлуатаційних витрат до розрахункового року, тому що віднесення повних витрат деякою мірою компенсує вплив коефіцієнта приведення на величину I_{en} .

У разі потреби врахування коефіцієнта приведення експлуатаційних витрат формули (10.16) і (10.18) набувають такого вигляду:

$$Z = Z_c + \sum_{i=1}^T C_i \alpha_i \quad (10.19)$$

Відповідно підрахунок групового показника за економічними параметрами проводиться за формулою:

$$I_{en} = \frac{Z_c + \sum_{i=1}^T C_i \alpha_i}{Z_{0c} + \sum_{i=1}^T C_{0i} \alpha_i} \quad (12.20)$$

де I_{en} – груповий показник за економічними параметрами;

Z_c , Z_{0c} – одноразові витрати на придбання відповідно аналізованої продукції i зразка;

C_b , C_{0i} – витрати на експлуатацію чи споживання відповідно аналізованої продукції i зразка в i -ому році;

T – термін служби товару;

α_i – коефіцієнт приведення експлуатаційних витрат до розрахункового року.

Величина терміну служби для виробів промислового призначення приймається рівною амортизаційному періоду. Для продукції споживчого призначення оцінка терміну служби повинна проводитися на основі даних про фактичні терміни служби аналогічних виробів, а також швидкості морального старіння товарів даного класу.

Інтегральний показник конкурентоспроможності розраховується за формулою:

$$K_{int}^c = I_{HP} \frac{I_{TP}}{I_{EP}} \quad (10.21)$$

За змістом показник K_{int} відображає розбіжність між порівнюваною продукцією у споживчому ефекті, що припадає на одиницю витрат покупця при придбанні і споживанні виробу.

Якщо $K_{int} < 1$, то розглянутий товар поступається зразку за конкурентоспроможністю, а якщо $K_{int} > 1$, то перевершує, за однакової конкурентоспроможності $K_{int} = 1$.

Якщо аналіз проводиться за декількома зразками, інтегральний показник конкурентоспроможності продукції для обраної групи аналогів може бути розрахований як сума середньозважених показників для кожного окремого зразка:

$$K_{sep}^{int} = \sum_{i=1}^N K_i R_i \quad (10.22)$$

де K_{sep}^{int} – інтегральний показник конкурентоспроможності продукції щодо групи зразків;

K_i – показник конкурентоспроможності відносно i -го зразка;

R_i – вагомість i -го зразка в групі аналогів;

N – кількість аналогів.

На ринку обсяг продажу товарів залежить від того, якою мірою він задовольняє попит споживача на одиницю його витрат (ціни).

При цьому покупця цікавить *ефективність споживання* ($E_{спож}$), яка визначається як відношення сумарного корисного ефекту (KE_c) до повних затрат на придбання і використання товару (З), за формулою:

$$E_{спож} = \frac{KE_c}{З} \rightarrow \max \quad (12.23)$$

Для оцінки конкурентоспроможності товару виробнику необхідно визначити внутрішню структуру корисності і витрат та розрахувати абсолютні і відносні величини кожного з їх складових елементів.

Конкурентоспроможність фірми та її товару перебувають у прямій залежності. Чим вища конкурентоспроможність товару, тим вищим є попит на цей товар і тим більший економічний ефект отримує фірма від його реалізації. Економічний ефект для фірми виражається в отриманні прибутку. Зростання попиту призводить до підвищення норми і обсягу прибутку, і навпаки, зниження попиту – до зниження норми і обсягу прибутку.

Крім прибутку, показниками конкурентоспроможності є:

- обсяг продажу у вартісному і кількісному виразі;

- відношення прибутку до обсягів продажу;
- частка вартості нереалізованої продукції у матеріально-виробничих запасах;
- відношення обсягу продажу до вартості нереалізованої продукції;
- портфель замовлень;
- інші показники.

У зовнішньоекономічних зв'язках значного розповсюдження отримала практика **продажу товарів** (в основному машин та устаткування) фірмам і організаціям із відтермінуванням платежу на кілька років, тобто **на умовах комерційного кредиту**.

Інформацію для аналізу про такий вид експортних або імпорتنних операцій об'єднання можна отримати із оперативного звіту про виконання зобов'язань з експортних або імпорتنних операцій, із бухгалтерського звіту про стан дебіторської та кредиторської заборгованості, а також із самих контрактів.

Для аналізу за звітний рік даного виду зовнішньоторговельної діяльності фірмі необхідно встановити і порівняти із минулим періодом обсяг комерційного кредиту та його питому вагу у загальному експорті або імпорті, а також визначити середні терміни кредиту в цілому, за окремими країнами і товарами.

Вартість кредиту визначається за такою формулою:

$$C = \sum Kt \frac{P}{100\%} \quad (10.24)$$

де $\sum K$ – сума кредиту, гр. од.;

t – термін погашення окремих частин кредиту, роки;

p – річний відсоток за кредит, %.

Середній термін кредиту розраховується за формулою середньої арифметичної зваженої:

$$t = \frac{\sum kt}{\sum k} \quad (10.25)$$

де k – вартість частини кредиту, гр. од.;

$\sum k$ – вся сума кредиту, гр. од.

Виконання зобов'язань з експорту та імпорту товарів і послуг пов'язане із витратами на оплату рахунків постачальників експортних та імпорتنних товарів та оплати накладних витрат з експорту та імпорту товарів. Ці кошти підприємства (об'єднання, фірми) повинні

використовуватись найбільш раціонально і ефективно. У зв'язку з цим для з'ясування питання про ступінь раціональності використання коштів у звітному періоді необхідно:

- вивчити оборот коштів у зовнішньоекономічних операціях. У ході такого вивчення з'ясовуються можливості прискорення оборотності коштів, що дозволить звільнити із зовнішньоторгового обороту частину коштів;

- дослідити структуру і склад накладних витрат. У зв'язку із цим необхідно з'ясувати доцільність даних затрат і здійснити пошук можливостей зниження їх рівня та економії коштів у майбутньому;

- визначити рівень ефективності зовнішньоекономічних операцій. У ході такого дослідження встановлюються фактори, що викликали зміни показників ефективності і з'ясовуються можливості підвищення вигідності зовнішньоекономічних операцій підприємства;

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

Вивчення оборотності оборотних коштів належить до основних задач економічного аналізу. Достатньо сказати, що за рахунок прискорення оборотності коштів, зайнятих у зовнішній торгівлі України, лише за один день із зовнішньоторгового обороту країни можна вивільнити сотні мільйонів гривень.

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

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

Мета аналізу обороту коштів у експортних операціях – встановлення факторів, які викликають зміни величини вкладів у

експортні операції підприємства, а також виявлення можливостей вивільнення коштів із зовнішньоторгового обороту.

Нижче приводиться **методика аналізу обороту коштів**. Для вивчення обороту розраховують *коефіцієнт швидкості обороту*, який вказує на середню тривалість одного обороту коштів з експорту, або, іншими словами, середню тривалість експортної операції. Розрахунок цього коефіцієнта виконується за формулою:

$$\overline{T}_{об} = \frac{CЗ_{екс} \cdot Д}{C_{екс}} \quad (10.26)$$

де $CЗ_{екс}$ – середній залишок коштів з експорту, гр. од.;

$Д$ – кількість днів у звітному періоді;

$C_{екс}$ – собівартість реалізованих товарів на зовнішньому ринку за звітний період, гр. од.

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

Середній залишок коштів за будь-який період розраховується за формулою середньої хронологічної для моментних рядів:

$$CЗ = \frac{0,5 \cdot Z_1^{OK} + Z_2^{OK} + \dots + Z_{n-1}^{OK} + 0,5 \cdot Z_n^{OK}}{n - 1} \quad (10.27)$$

де Z^{OK} – залишки коштів на окремі дати, гр. од.;

n – кількість доданків у чисельнику.

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

Тривалість *обороту коштів у товарах* залежить від умов і місця реалізації, близькості постачальника-відправника до вихідного пункту товару з України, способу організації перевезень товарів, організації

обороту документів, структури товарних запасів. Слід розглядати вказані фактори з точки зору їх впливу на оборотність і на розмір коштів у експортних товарах.

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

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

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

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

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

Зміна часу знаходження товарів на різноманітних стадіях обороту викликає відповідне залучення або вивільнення коштів з обороту на цих стадіях. У зв'язку із цим слід визначити не лише розмір додатково

закріплених або вивільнених з обороту на цих стадіях коштів, але й в'яяснити, під впливом яких саме факторів це відбулось.

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

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

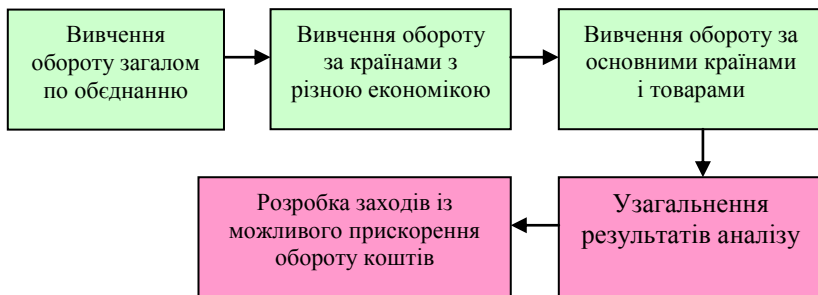


Рисунок 10.3 – Послідовність аналізу обороту коштів при здійсненні експортних операцій

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

витрати. Прямі затрати включаються до собівартості конкретних товарів, непрямі витрати не враховуються у собівартість.

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

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

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

Таблиця 10.1 – Фактори зміни величини накладних витрат

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

Для визначення відносного рівня накладних витрат (ВРНВ) абсолютна сума затрат, які належать до реалізованих товарів, ділиться на вартість таких реалізованих товарів. При цьому накладні витрати у національній валюті порівнюються з сумою реалізованих товарів за внутрішніми цінами, а накладні витрати в іноземній валюті – з сумою реалізованих товарів за контрактними цінами. Так наприклад:

$$ВРНВ_{нац.вал} = \frac{НВ_{нац.вал}}{С_{реал}} \quad (10.28)$$

де $НВ_{нац.вал}$ – накладні витрати у національній валюті;
 $С_{реал}$ – собівартість виробництва товарів.

$$ВРНВ_{ін.вал} = \frac{НВ_{ін.вал}}{Q_{реал}} \quad (10.29)$$

де $НВ_{ін.вал}$ – накладні витрати в іноземній валюті;

$Q_{реал}$ – сума реалізованих товарів в іноземній валюті (виручка-брутто).

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

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

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

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

Після завершення аналізу оборотності коштів, накладних витрат та ефективності експортних та імпорتنих операцій, необхідно вирішити питання, наскільки правильно і раціонально використовувались підприємством кошти, залучені для зовнішньоторгових операцій.

Для підведення підсумків раціональності використання коштів у зовнішньоекономічних операціях необхідним є показник, який узагальнює результати аналізу. Таким показником може стати коефіцієнт віддачі коштів, який використовується у всіх галузях народного господарства.

Коефіцієнт віддачі коштів ($K_{від.екс}$), вкладених в експортні операції, визначається за формулою:

$$K_{від.екс} = \frac{B_{екс}}{CЗ_{екс}} \quad (10.30)$$

де $B_{екс}$ – вартість реалізованих товарів в експортних цінах;

$CЗ_{екс}$ – середні залишки коштів з експорту.

Аналогічно визначається коефіцієнт віддачі коштів ($K_{від.ім}$), вкладених в імпортні операції. За допомогою звичайних математичних прийомів перетворюємо формулу (12.30) наступним чином:

$$K_{від.ім} = \frac{B_{екс}}{C_{екс}} \cdot \frac{C_{екс}}{CЗ_{екс}} \quad (10.31)$$

де $C_{екс}$ – собівартість реалізованих експортних товарів;

$\frac{B_{екс}}{C_{екс}}$ – показник ефективності реалізації експортних товарів;

$C_{екс}$

$\frac{C_{екс}}{CЗ_{екс}}$ – кількість оборотів.

$CЗ_{екс}$

Аналогічно перетворюється і формула для імпортних операцій.

Перетворена таким чином формула віддачі дає можливість узагальнити результати аналізу оборотності коштів та ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Відносну зміну коефіцієнта віддачі коштів можна розрахувати як відношення значення цього показника у звітному році до значення показника у базовому. Абсолютна зміна розраховується відповідно як різниця між цими двома значеннями показника.

Для того, щоб визначити, як ефективність експорту вплинула на відносну зміну віддачі оборотних коштів, використовуємо наступну формулу:

$$\% K_{\text{ef-ть від.коштів}} = \frac{B_{екс}^1}{C_{екс}^1} \cdot \frac{C_{екс}^0}{CЗ_{екс}^0} \div \frac{B_{екс}^0}{C_{екс}^0} \cdot \frac{C_{екс}^0}{CЗ_{екс}^0} \quad (10.32)$$

де $\frac{B_{екс}^0}{C_{екс}^0}$; $\frac{B_{екс}^1}{C_{екс}^1}$ – показник ефективності реалізації експортних

товарів відповідно у базовому та звітному періоді;

$\frac{C_{екс}^0}{CЗ_{екс}^0}$ – кількість оборотів у базовому періоді.

$CЗ_{екс}^0$

Щоб визначити, на скільки в абсолютному вираженні зміна ефективності експорту вплинула на зміну коефіцієнта віддачі оборотних коштів використовуємо наступну формулу:

$$\Delta K_{\text{ef-ть від.коштів}} = \frac{B_{екс}^1}{C_{екс}^1} \cdot \frac{C_{екс}^0}{CЗ_{екс}^0} - \frac{B_{екс}^0}{C_{екс}^0} \cdot \frac{C_{екс}^0}{CЗ_{екс}^0} \quad (10.33)$$

де $\frac{B_{екс}^0}{C_{екс}^0}$; $\frac{B_{екс}^1}{C_{екс}^1}$ – показник ефективності реалізації експортних товарів

відповідно у базовому та звітному періоді;

$\frac{C_{екс}^0}{CЗ_{екс}^0}$ – кількість оборотів у базовому періоді.

Для визначення відносного впливу зміни кількості оборотів за певний період (рік, квартал, місяць) на віддачу оборотних коштів використовується наступна формула:

$$\% K_{\text{еф-ть від. коштів}} = \frac{B_{екс}^1}{C_{екс}^1} \cdot \frac{C_{екс}^1}{CЗ_{екс}^1} \div \frac{B_{екс}^0}{C_{екс}^0} \cdot \frac{C_{екс}^0}{CЗ_{екс}^0} \quad (10.34)$$

де $\frac{B_{екс}^1}{C_{екс}^1}$ – показник ефективності реалізації експортних товарів у

звітному періоді;

$\frac{C_{екс}^0}{CЗ_{екс}^0}$; $\frac{C_{екс}^1}{CЗ_{екс}^1}$ – кількість оборотів відповідно у базовому та

звітному періоді.

Щоб визначити, на скільки в абсолютному вираженні зміна кількості оборотів за певний період (рік, квартал, місяць) вплинула на зміну коефіцієнта віддачі оборотних коштів використовуємо наступну формулу:

$$\Delta K_{\text{еф-ть від. коштів}} = \frac{B_{екс}^1}{C_{екс}^1} \cdot \frac{C_{екс}^1}{CЗ_{екс}^1} - \frac{B_{екс}^0}{C_{екс}^0} \cdot \frac{C_{екс}^0}{CЗ_{екс}^0} \quad (10.35)$$

де $\frac{B_{екс}^1}{C_{екс}^1}$ – показник ефективності реалізації експортних товарів у

звітному періоді;

$\frac{C_{екс}^0}{CЗ_{екс}^0}$; $\frac{C_{екс}^1}{CЗ_{екс}^1}$ – кількість оборотів відповідно у базовому та

звітному періоді.

Для оцінки діяльності фірми розраховується показник ефективності її діяльності, що характеризує ступінь вигідності для фірми зовнішньоекономічних операцій.

Показник *економічної ефективності реалізації експортних товарів* являє собою відношення нетто (чистого виторгу) в іноземній валюті за реалізований товар до його собівартості в гривнях і обчислюється за формулою:

$$E_{екон}^{екс} = \frac{B_{нетто}}{З_{екс}} \quad (10.36)$$

де $B_{нетто}$ – нетто (чистий виторг) в іноземній валюті, переведений у гривні за офіційним курсом;

$З_{екс}$ – повна собівартість реалізованої на експорт продукції, грн.

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

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

Також варто порівняти показники економічної ефективності експорту з показником ефективності реалізації експортних товарів на внутрішньому ринку, для чого розрахувати цей показник:

$$E_{вн.рин}^{екс} = \frac{Q_{екс} \cdot Ц_{вн}}{З_{вироб}} \quad (10.37)$$

$Q_{екс}$ – обсяг експорту у натуральному вираженні, од.;

$Ц_{вн}$ – ціни на продукцію, аналогічну експортованій, на внутрішньому ринку, грн.;

$З_{вироб}$ – затрати на виробництво усєї партії експортної продукції, грн.

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

Для визначення економічної ефективності експортно-імпоротної діяльності на рівні підприємства рекомендують також методику, запропоновану Т.В. Миролюбовою. Перші два показники цієї методики $E_1^{екс}$ та $E_2^{екс}$ за своєю суттю є аналогічними до визначених вище показників відповідно економічної (абсолютної) ефективності експорту та ефективності реалізації експортних товарів на внутрішньому ринку. Третій показник $E_3^{екс}$ показує ефективність використання виробничих і оборотних фондів при експорті і розраховується за такою формулою:

$$E_3^{екс} = \left(\frac{O_{в.ф.} + B_p - З_{екс}}{O_{в.ф.} + B_p} \cdot 100\% \right) \cdot \frac{O_{в.ф.} + B_p}{K_{екс}} \quad (10.38)$$

де $E_3^{екс}$ – показник економічної ефективності експорту;

$O_{в.ф.}$ – гривневий еквівалент відрахувань у валютний фонд підприємства, розрахований шляхом перерахунку валютної виручки в гривні за курсом на день надходження валюти, грн.;

$Z_{екс}$ – повні затрати підприємства на експорт, грн.;
 B_p – гривнева виручка від обов'язкового продажу валюти, грн.;
 $K_{екс}$ – середньорічна вартість основних виробничих і оборотних фондів,
 що використовуються у виробництві експортної продукції, грн.

Показники $E_{екс1}^{екс}$, $E_{екс2}^{екс}$, та $E_{екс3}^{екс}$ доцільно використовувати при укладенні угоди з метою вибору найбільш оптимального за критерієм максимуму економічного ефекту та за умови, що $E_{екс1}^{екс} > E_{екс2}^{екс}$, а також для аналізу експортно-імпоротної діяльності підприємства за попередній період і планування її на майбутнє.

На основі розрахованих показників можна зробити наступні висновки. Якщо показник $E_{екс1}^{екс} > 1$, а $E_{екс1}^{екс} > E_{екс2}^{екс}$, то експорт відповідних товарів для підприємства є економічно вигідним. Звідси, слід шукати шляхи збільшення експорту даних товарів. Показник $E_{екс3}^{екс}$ вказує на рівень ефективності відповідних товарів, причому перша частина формули вказує, який саме відсоток від результатів експорту підприємства становить дохід від експорту, а друга частина формули визначає, скільки разів за досліджуваний період зміг обернутись авансований на експорт капітал.

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

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

Показник ефекту імпорту товарів розраховується як різниця між внутрішньою ціною імпоротної продукції та витратами на її придбання. В умовах не конвертованості національної валюти показники ефекту експорту (E_e) та імпорту (E_i) визначаються за формулами:

$$E_e = \sum_{i=1}^m (C_{екс.i}^{од} \cdot K_{ei} - Z_{екс.i}^{од}) \cdot N_{екс.i} \quad (10.39)$$

$$E_i = \sum_j^n \left(Z_{імн.j}^{од} - \frac{B_{імн.j}^{од}}{K_{еe}} \right) \cdot N_{імн.j} \quad (10.40)$$

Валютні коефіцієнти K_{ei} і $K_{еe}$ служать для переведення національної валюти в іноземну і навпаки.

Якщо відома сума виторгу від контракту $B_{екс}$ і витрати на виробництво $Z_{екс}$, то:

$$E_e = B_{екс} \cdot K_{ei} - Z_{екс} \quad (10.41)$$

Для імпоротної операції, коли відома вартісна оцінка імпоротної продукції $Z_{iмн}$, і витрати на імпорт $B_{iмн}$, тоді:

$$E_i = Z_{iмн} - \frac{B_{iмн}}{K_{еі}} \quad (10.42)$$

Оскільки при здійсненні експортно-імпоротної операції вторгована валюта, як правило, використовується для імпорту товарів чи послуг, то повинна дотримуватись умова валютної збалансованості:

$$B_{екс} = B_{iмн} \quad (10.43)$$

де $B_{екс}$ - валютний виторг від експортної операції, вал. од.;

$B_{iмн}$ - валютні витрати на операції з імпорту, вал. од.

Використавши формули для розрахунку ефекту експорту та імпорту, отримаємо:

$$E_e = B_{екс} \cdot K_{ei} - Z_{екс} = B_{екс} \cdot \frac{Z_{iмн}}{B_{iмн}} - Z_{екс} = Z_{iмн} - Z_{екс} \quad (10.44)$$

$$E_i = Z_{iмн} - \frac{B_{iмн}}{K_{еі}} = Z_{iмн} - B_{iмн} \cdot \frac{Z_{екс}}{B_{екс}} = Z_{iмн} - Z_{екс} \quad (10.45)$$

Тобто, для збалансованого за валютою товарообміну виконується рівність $E_e = E_i$, а будь-яке з цих значень можна трактувати як ефект від зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Економічною характеристикою будь-якої операції є *показник валютної ефективності* (купівельна сила валюти, товарний курс). Щодо експорту та імпорту він визначається згідно з експортним та імпортним еквівалентами.

Експортний еквівалент – це набір товарів та послуг, експортованих з метою отримання валюти.

Імпортний еквівалент – це набір товарів та послуг, імпортованих на отриману від експорту валюту.

Валютна ефективність експорту розраховується за формулою:

$$E_{екс}^{вал} = \frac{\sum_{i=1}^m C_{екс.i}^{од} \cdot Q_{екс.i}}{\sum_{i=1}^m Z_{екс.i}^{од} \cdot Q_{екс.i}} \quad (10.46)$$

де $C_{екс.i}^{од}$ – валютна ціна i -го експортного товару чи послуг, вал.од./од;

$Q_{екс.i}$ - обсяг експорту i -го товару чи послуги, натур, од.;

$Z_{екс.i}^{од}$ – витрати на виробництво та реалізацію одиниці i -го товару чи послуг, грн./од.;

m – кількість назв товарів чи послуг у експортному еквіваленті.
Валютну ефективність імпорту можна розрахувати так:

$$E_{имт}^{вал} = \frac{\sum_{j=1}^n Z_{имт.j}^{од} \cdot Q_{имт.j}}{\sum_{j=1}^m B_{имт.j}^{од} \cdot Q_{имт.j}} \quad (10.47)$$

де $Z_{имт.j}^{од}$ – ціна j -го товару чи послуг на внутрішньому ринку, грн./од.;
 N_{ij} – кількість j -го товару в складі імпортного еквівалента, натур. од.;
 $B_{имт.j}^{од}$ – валютна ціна (ціна придбання) одиниці j -го товару чи послуг,
 вал. од./од.;
 n – кількість назв товарів та послуг в імпортному еквіваленті.

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

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

$$E_{интег} = E_{екс}^{вал} \cdot E_{имт}^{вал} \quad (10.48)$$

Комплекс операцій вважається ефективним, якщо цей показник більший за одиницю.

10.3. Оцінка фінансової стабільності іноземного партнера.

Найважливіше значення для користувачів: менеджерів, аналітиків, інвесторів, банкірів, кредиторів і ін. має *аналіз фінансового стану* підприємства. Залежно від змісту фінансового аналізу виділяють кілька видів звітності: простий аналіз короткострокової ліквідності, комплексний аналіз сильних і слабких сторін діяльності

фірми або оцінку загального фінансового стану фірми, яка відображає її минулий стан і може бути використана для прогнозних розрахунків.

Найважливішою частиною річного звіту закордонних компаній є три основні форми: звіт про прибутки й збитки, баланс, звіт про рух грошових коштів. Оцінка й аналіз показників перерахованих документів дозволяють одержати комплексну характеристику фінансового стану фірми. Склад статей балансу західних фірм не регламентований, немає кодів статей і однакових найменувань. Певний пріоритет у їхній звітності віддається звіту про прибутки й збитки. На підставі цих звітів визначають абсолютні й відносні показники ефективності господарської діяльності й фінансового стану.

Фінансовий стан фірми характеризується платоспроможністю й кредитоспроможністю.

Платоспроможність — це ступінь фінансової незалежності фірми від зовнішніх джерел фінансування своєї діяльності й здатність у заздалегідь обумовлений термін погашати свої фінансові зобов'язання.

Кредитоспроможність — можливість надання кредитів клієнтам.

Першим етапом є оцінка фінансових показників закордонної фірми. Аналітичні коефіцієнти являють собою співвідношення показників різних статей звітності. На другому етапі необхідно провести порівняльну характеристику отриманих фінансових коефіцієнтів зі середньогруповими значеннями аналогічних представників даного товарного ринку.

Фінансову діяльність фірми характеризують наступні основні показники:

- *структура власного капіталу (stockholders' equity composition)*, тобто співвідношення складових елементів акціонерного капіталу, емісійного доходу й капіталізованому прибутку. Як відомо, спочатку діяльність фірми фінансується в основному за рахунок акціонерного капіталу, тобто коштів, отриманих від продажу акцій. Далі зростає роль капіталізованого прибутку, збільшення якої свідчить, що діяльність фірми високоефективна й вона має фінансову незалежність;

- *відношення власного капіталу до підсумку балансу (stockholder' equity to total assets)* відображає фінансову незалежність фірми від зовнішніх джерел фінансування. Чим це співвідношення вище, тем фінансове становище фірми краще. Прийнято вважати, що загальна сума заборгованості не повинна перевищувати суму власного капіталу. Якщо це відношення більше 50%, то фінансування діяльності фірми за рахунок позикового капіталу відбувається в припустимих межах;

- *відношення всієї заборгованості до власного капіталу (total debt to stockholders' equity)* також показує співвідношення зовнішніх і власних джерел фінансування. Оскільки деякі види короткострокової заборгованості — це своєрідний безкоштовний кредит (наприклад заборгованість по заробітній платі, податках й ін.), то потрібно аналізувати структуру заборгованості;

- *відношення власного капіталу до реального основного капіталу (stockholders' equity to fixed assets)* свідчить про те, якою мірою інвестування капіталу в основні фонди відбувається за рахунок внутрішніх джерел фінансування. Якщо це відношення менше одиниці, то частина основних фондів фінансується за рахунок позикового капіталу, а це призводить до збільшення видатків у формі відсотків. Якщо розмір виплачуваного фірмою відсотка вище середньої норми прибутку, одержуваної на вкладений капітал, то фірма працює в збиток;

- *відношення довгострокової заборгованості до власного капіталу (long-terms debt to stockholders' equity)*. Фінансування компанії за рахунок довгострокових кредитів, зокрема облігаційних позик, для неї вигідно, якщо норма прибутку вище розміру виплачуваних відсотків. Довгостроковий кредит завжди дає гнучкість маневру, дозволяє розширити масштаби операцій і при успішній діяльності одержувати більшу масу прибутку. Вважається, що розмір довгострокової заборгованості не повинен перевищувати величину власного обігового капіталу (тобто різницю між оборотними активами й короткостроковою заборгованістю). А якщо ні, то частина довгострокових кредитів фірми йде на фінансування поточних операцій. Отже, видатки фірми збільшуються, тому що відсоток, який виплачується по довгострокових кредитах, завжди більш високий, чим по короткострокових;

- *надходження власних коштів від операції у звітному періоді (cashflow)* — це обсяг самофінансування поточних операцій, абсолютний показник коштів, що надійшли у звітному періоді в формі чистого прибутку й амортизаційних відрахувань;

- *коефіцієнт самофінансування поточних капіталовкладень (cash flow to capital expenditures)* показує, в якому ступені вкладення в основний капітал за звітний рік проводилися за рахунок коштів, що надійшли від операцій фірми;

- *коефіцієнт покриття (current ratio)*, або *відношення оборотних активів до короткострокової заборгованості*, — один з основних показників платоспроможності фірми. По ньому можна судити, якою мірою короткострокова заборгованість фірми

покривається її оборотними активами. Прийнято вважати, що цей показник не повинен бути менше двох. Оскільки не всі елементи обігового капіталу фірми можуть бути відразу використані як платіжні кошти для погашення заборгованості, розраховують додаткові показники, які характеризують ступінь платоспроможності фірми;

- коефіцієнт покриття короткострокової заборгованості ліквідними коштами (*liqued assets to current liabilities*). При розрахунках цього показника до ліквідних коштів відносять дебіторську заборгованість, готівку, швидко реалізовані цінні папери. При зменшенні цього показника знижується платоспроможність фірми. Цей показник не повинен бути менше одиниці;

- відношення оборотних активів до всього позикового капіталу (*current assets to total*). Платоспроможність фірми вважається високою, якщо вся її заборгованість покривається ліквідними коштами, до яких і відносяться оборотні активи.

Коефіцієнти ліквідності включають наступні показники.

Коефіцієнт поточної ліквідності (current ratio) — це відношення поточних активів до короткострокових зобов'язань (10.49). Цей показник характеризує здатність компанії виконувати короткострокові зобов'язання:

$$\text{Коефіцієнт поточної ліквідності} = \frac{\text{Обігові кошти}}{\text{Короткострокові пасиви}} \quad (10.50)$$

Значення цього коефіцієнта відрізняється по групах підприємств. Кредитори допускають більш низькі значення таких коефіцієнтів у стабільних групах компаній і фірм, що працюють на зовнішньому ринку.

Коефіцієнт швидкої ліквідності (quick ratio, acid test ratio) — це варіант показника поточного стану; у його чисельнику — кошти, які на даний момент легко перетворити в готівку (11.7). Цей показник іноді називають «проба на кислу реакцію» (*Acid Test Ratio*). Значення цього коефіцієнта свідчить про те, наскільки продуктивно фірма використовує свої кошти

$$\text{Коефіцієнт швидкої ліквідності} = \frac{\text{Обігові кошти} - \text{Запаси}}{\text{Короткострокові пасиви}} \quad (10.51)$$

Коефіцієнт ліквідності оборотних активів (cost and marketable securities to current assets) — це частка готівки й швидкоореалізуємих паперів в оборотних активах. Чим він вищий, тем вище ліквідність обігового капіталу й платоспроможність фірми.

Група **коефіцієнтів управління активами** дозволяє провести оцінку ефективності використання ресурсів фірми. Перевищення активів веде до того, що фірма має невиправдані витрати, що негативно позначається на розмірі отриманого прибутку. Недолік же

активів впливає на результативність господарської діяльності й приводить до порушення договірних зобов'язань.

Оборотність запасів (inventory turnover ratio, inventory utilization ratio) свідчить про те, наскільки ефективно фірма розпоряджається своїм обіговим капіталом, вкладеним у матеріальні запаси:

$$\text{Оборотність запасів} = \frac{\text{Виторг від реалізації}}{\text{Запаси}} \quad (10.52)$$

Час обігу дебіторської заборгованості в днях (days sales outstanding — DSO) (або середній строк одержання платежу) використовується для оцінки системи розрахунків з дебіторами й розраховується за формулою:

$$DSO = \frac{\text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Річний виторг від реалізації} / 360} \quad (10.53)$$

Дебіторська заборгованість являє собою середній період, протягом якого фірма, продавши свою продукцію, очікує надходження грошей. При цьому слід враховувати умови контрактів по оплаті товарів.

Коефіцієнт оборотності коштів, вкладених в основні кошти (fixed asset turnover ratio), фондovіддача розраховується шляхом порівняння обсягу реалізації й залишкової вартості основних коштів:

$$\text{Коефіцієнт фондovіддачі} = \frac{\text{Обсяг реалізації}}{\text{Залишкова вартість основних коштів}} \quad (10.54)$$

Коефіцієнт ресурсоотдачі (total asset turnover ratio), оборотність активів оцінює оборотність коштів, вкладених в активи фірми, і розраховується за формулою:

$$\text{Коефіцієнт ресурсоотдачі} = \frac{\text{Виторг від реалізації}}{\text{Сума активів}} \quad (10.55)$$

Політика фірми відносно гранично припустимої частки позикових коштів у загальній сумі джерел (**коефіцієнти управління джерелами коштів**), або *фінансового левериджа (financial leverage)* визначається трьома важливими факторами: наявністю контролю з боку великої фірми, забезпеченням певного «рівня безпеки», досягненням ефективності інвестиційних проектів:

$$\text{Частка позикових коштів} = \frac{\text{Позикові кошти}}{\text{Сума активів}} \quad (10.56)$$

Структура позикових коштів включає коротко- і довгострокові зобов'язання. Як правило, керівництво фірм віддає перевагу високому рівню фінансового левериджу. Це дає можливість одержати додаткові доходи без збільшення числа власників. Кредитори ж віддають перевагу фірмам з низкою часток позикових коштів, щоб не понести збитків при ліквідації компанії.

Коефіцієнт забезпеченості відсотків до сплати (*times interest earned* — *TIE*) розраховується за формулою:

$$\text{Коефіцієнт забезпеченості відсотків до сплати} = \frac{\text{EBIT}}{\text{Відсотки до сплати}} \quad (10.57)$$

де EBIT — прибуток до відрахування відсотків і податків (*Earning before Interest and Taxes*).

За допомогою цього показника встановлюється межа, нижче якого сума прибутку до відрахування відсотків і податків не повинна опускатися. Значення коефіцієнта TIE нижче середньогалузевого свідчить про неспроможність фірми по виплаті відсотків і, як наслідок, може привести до банкрутства фірми.

Покриття постійних фінансових видатків (*fixed charge coverage* — *FCC*) — коефіцієнт аналогічний попередньому, але який враховує більше число факторів (оренда, боргові зобов'язання, ін.) і розраховується за формулою:

$$\text{Коефіцієнт FCC} = \frac{\text{EBIT} + \text{Видатки по довгостроковій оренді}}{\text{Відсотки до сплати} + \text{Видатки по довгостроковій оренді} + \text{Відрахування до фонду погашення}} + (1-T) \quad (10.58)$$

де T — ставка податку.

Для розрахунку показника покриття грошових видатків (*cash flow coverage ratio*) чисельник попереднього коефіцієнта збільшується на суму амортизації, яка не приводить до відтоку коштів, а знаменник збільшується на величину дивідендів по привілейованих акціях з урахуванням виправлення на ставку податку на прибуток. Таким чином, коефіцієнт покриття грошових виплат розраховується за формулою:

$$\text{Коефіцієнт покриття грошових виплат} = \frac{\text{Видатки по EBIT} + \text{довгостроковій оренді} + \text{Амортизація}}{\text{Відсотки до сплати} + \text{Видатки по довгостроковій оренді} + \text{Відрахування до фонду погашення}} + \frac{\text{Дивіденди по привілейованих акціях}}{\text{Відрахування до фонду погашення}} \times (1-T) \quad (10.60)$$

Коефіцієнти рентабельності дають узагальнену характеристику ефективності роботи в цілому.

Рентабельність реалізованої продукції (*profit margin on sales*) розраховується за формулою:

$$\text{Рентабельність реалізованої продукції} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виторг від реалізації}} \quad (10.61)$$

Коефіцієнт генерування доходів (*basic earning power* — *BEP*) визначається за формулою:

$$\frac{EBIT}{VIP} = \frac{\text{Сума активів}}{\text{Сума активів}} \quad (10.62)$$

Його використовують для порівняння положення фірм, що перебувають у різних податкових ситуаціях і з різним ступенем фінансового левериджу.

Показники фінансової стабільності включають наступні.

Коефіцієнт питомої ваги позикових коштів в активах (debt to total assets) – визначає ту частку активів компанії, яка фінансується кредиторами й розраховується за формулою:

$$\frac{\text{Питома вага позикових коштів в активах}}{\text{Питома вага акціонерних коштів в активах}} = \frac{\text{Загальна сума зобов'язань}}{\text{Загальна сума активів}} \quad (10.63)$$

Питома вага акціонерних коштів в активах (stockholders equity to assets) характеризує частку активів, сформованих акціонерами фірми та розраховується за формулою:

$$\frac{\text{Питома вага акціонерного капіталу}}{\text{Сума активів}} = \frac{\text{Сума акціонерного капіталу}}{\text{Сума активів}} \quad (10.64)$$

Частка довгострокової заборгованості в капіталі (debt to capitalization) визначається відношенням:

$$\frac{\text{Частка довгострокової заборгованості}}{\text{Довгострокова заборгованість} + \text{Обсяг акціонерного капіталу}} = \frac{\text{Довгострокова заборгованість}}{\text{Довгострокова заборгованість} + \text{Обсяг акціонерного капіталу}} \quad (10.65)$$

Формула Дюпона вперше використане у фірмі «Дюпон-Де-Немур». Це співвідношення являє собою комбінацію показників, за допомогою яких можна оцінити, з яких компонентів складається дохід на капітал фірми. Схема модифікованого факторного аналізу, запропонована у свій час менеджерами цієї фірми, демонструє залежність показника «рентабельність власного капіталу» від факторів, що впливають на такі коефіцієнти, як «рентабельність реалізованої продукції», «ресурсоотдача» і «фінансовий леверидж». Вираження, що описує взаємозв'язок показників рентабельності активів (ROA), рентабельності реалізованої продукції й ресурсоотдачи, називається формулою Дюпона

$$\frac{\text{Прибуток на акціонерний капітал}}{\text{Чистий дохід від реалізації}} = \frac{\text{Доходи від реалізації}}{\text{Дохід від реалізації}} \times \frac{\text{Активи}}{\text{Активи}} \times \frac{\text{Активи}}{\text{Акціонерний капітал}} \quad (10.66)$$

Формула Дюпона дає можливість зробити висновок про фінансове становище фірми. Вона дозволяє одержати попередню оцінку фінансового становища фірми, розподіливши рентабельність на три частини: 1) контроль над видатками; 2) використання активів; 3) використання позик.

Аналітики часто прибігають до неї для одержання попередньої оцінки фінансового стану фірми. Потенційних експортерів, як правило,

цікавить, яким чином розвивалася діяльність закордонної фірми протягом декількох років. Такий ретроспективний аналіз необхідний для якісного прогнозування поведінки фірми в майбутньому.

Важливе значення має **дослідження тенденцій розвитку фірми**. Необхідність вибору компанії-партнера, зіставлення власного положення фірми з підприємствами-конкурентами вимагає проведення «міжфірмового аналізу». Найбільше доцільно порівнювати компанії одного порядку.

10.4. Вплив умов платежу та валютних курсів на розрахунок показників ефективності зовнішньоторгової операції

Зовнішньоекономічні операції можуть оплачуватись готівкою або в кредит. Найвигіднішою для продавця і найменш вигідною для покупця є оплата готівкою. Але на практиці така форма застосовується для операцій з незначними сумами. Здебільшого, особливо при експорті продукції, зовнішньоекономічні операції здійснюються на умовах кредиту. Бувають також випадки, коли частина суми оплачується готівкою, а частина на умовах кредиту.

Для врахування умов кредитування в розрахунках ефективності зовнішньоекономічних операцій використовується *коефіцієнт кредитного впливу* ($K_{кр}$), який є відношенням сумарного значення валютних надходжень, зведеного до року поставки товару, до номінальної зовнішньоторгової ціни цього товару.

Це відношення враховує вплив таких чинників, як середньорічний відсоток за кредит, термін погашення кредиту, частка суми контракту, яка оплачується в кредит та інше. Тому формули для розрахунку $K_{кр}$ є складними і на практиці користуються спеціальними таблицями, в яких наведені числові значення цього коефіцієнта залежно від конкретних умов кредитування.

При наданні експортером кредиту $K_{кр} < 1$, якщо відсоткова ставка не перевищує норму дисконту. $K_{кр} = 1$ при оплаті готівкою, а також якщо значення відсоткової ставки і норми дисконту однакові, а погашення кредиту передбачено однаковими частинами, починаючи з наступного після поставки товару року.

Якщо зовнішньоекономічна операція передбачає кредитування, тоді формули розрахунку ефективності мають вигляд:

Ефект експорту:

$$E_e = B_{екс} \cdot K_{ві} \cdot K_{кр} - Z_{екс} \quad (10.67)$$

Ефект імпорту:

$$E_i = Z_{імп} - \frac{B_{імп} \cdot K_{кр}}{K_{ве}} \quad (10.68)$$

Економічна (абсолютна) ефективність експорту:

$$E_{екон}^{екс} = \frac{B_{екс} \cdot K_{ві} \cdot K_{кр}}{Z_{екс}} \quad (10.69)$$

Економічна (абсолютна) ефективність імпорту:

$$E_{екон}^{імп} = \frac{Z_{імп} \cdot K_{ве}}{B_{імп} \cdot K_{кр}} \quad (10.70)$$

Якщо експорт (імпорт) здійснюється за рахунок раніше наданого кредиту, то в цих формулах використовується величина, обернена до коефіцієнта кредитного впливу:

$$K_{погашкр} = \frac{1}{K_{кр}} \quad (10.71)$$

За час з моменту підписання контракту до оплати за контрактом може змінитись валютний курс залежно від стану торгівлі і платіжного балансу, рівня інфляції та інших чинників. Тобто, існують так звані валютні ризики. Загалом зміна валютних курсів має такі наслідки:

- зниження курсу національної валюти дає змогу експортерам отримувати додатковий прибуток (валютний);
- підвищення курсу національної валюти веде до збитків експортера (курсіві втрати). Для імпортера простежується обернена картина:
- зниження курсу національної валюти веде до збитків імпортера,
- підвищення курсу національної валюти забезпечує імпортеру додатковий прибуток.

Валютні ризики можуть бути досить значними у випадку довготермінових угод, при продажу товарів у кредит, при лізингу обладнання тощо.

Додаткові валютні ризики можуть виникнути, коли в зовнішньоекономічних контрактах передбачені різні валюти для визначення ціни експортного (імпортного) товару і для платежу.

На показник ефективності впливають не лише курс гривні до валюти, а також виручка-брутто, рівень накладних витрат в іновалюті у відсотках, виробнича собівартість одиниці товару, рівень накладних

витрат у гривнях. Вплив перелічених факторів можна визначити методом «ланцюгових підстановок», якщо подамо наведену вище формулу у такому вигляді:

$$E = \frac{B_{\text{брутто}} - НВ_{\text{вал}}}{C + НВ_{\text{грн}}} = \frac{C_{\text{брутто}} \cdot Q - НВ_{\text{вал}}}{C_{\text{од}} \cdot Q + НВ_{\text{грн}}} \quad (10.72)$$

де $C_{\text{брутто}}$ – ціна-брутто, вал. од/од;

$C_{\text{од}}$ – виробнича собівартість одиниці товару, грн.



Питання для самоконтролю

1. Визначте основні показники ЗЕД підприємств.
2. Що розуміють під економічним аналізом ЗЕД підприємств?
3. З яких етапів складається аналіз проведення експортних та імпорتنних операцій?
4. Від чого залежить рівень прибутковості зовнішньоторговельних операцій?
5. Якими показниками характеризується якість зовнішньої торгівлі?
6. Розкрийте сутність розрахунку накладних витрат при експорті та імпорті товарів.
7. Назвіть основні етапи оцінки конкурентоспроможності експортного товару.
8. Які основні показники аналізу ефективності експортної діяльності підприємства ви знаєте?
9. Технологія проведення оцінки стабільності зовнішнього ринку.
10. В чому полягає аналіз раціональності використання коштів у зовнішній торгівлі підприємства?
11. Охарактеризуйте вплив умов платежу та валютних курсів на розрахунок показників ефективності зовнішньоторгової операції.

СЕМІНАРСЬКЕ ЗАНЯТТЯ

Тема 10. Економічна ефективність ЗЕД підприємств



Методичні рекомендації для вирішення практичних завдань

Кількість оборотів поточного періоду розраховується за наступною методикою:

$$K_{об1} = \frac{PP}{\bar{З}},$$

де PP – вартість реалізованої продукції;

$\bar{З}$ – середні залишки оборотних коштів.

Індекс кількості оборотів :

$$I_{K_{об}} = \frac{K_{об1}}{K_{об0}}$$

Індекс тривалості одного обороту оборотних засобів:

$$i_D = \frac{\bar{D}_1}{\bar{D}_0},$$

де \bar{D}_1, \bar{D}_0 – середня тривалість одного обороту (днів) відповідно у поточному і базисному періодах.

Індекс диверсифікації експорту — це індекс відхилення товарної структури експорту країни від структури світового експорту. Використовується, як правило, для визначення розбіжностей у структурі зовнішньої торгівлі країн, експорт яких є достатньо різнобічним. Розраховується на базі абсолютного відхилення частки або іншого товару в експорті країни від його частки у світовому експорті. Для цього використовується формула:

$$S_j = \frac{\sum_{i=1}^n |h_{ij} - h_i|}{2},$$

S_j — індекс диверсифікації експорту країни;

h_j — частка товару в загальному експорті країни у';

h_{ij} — частка товару в загальному світовому експорті.



Обов'язкові та додаткові завдання

Завдання 1.

Визначте коефіцієнт оборотності обігових коштів (Ко) фірми «Барс», якщо є наступні показники зовнішньоекономічної діяльності фірми станом на 31 грудня звітного року :

Грошові засоби – 450 тис. дол. США;

Біржеві цінні папери номінальною вартістю – 850 тис. дол. США;

Товарно-матеріальні запаси – 2700 тис. дол. США;

Вартість реалізованих товарів – 11000 тис. дол. США.

Завдання 2.

Є наступні дані за підприємством «AVS» у 2014 р. (табл. 1).

Визначити: 1) як змінилась кількість оборотів та тривалість одного обороту оборотних засобів у 2014 р. порівняно з 2013 р. при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємством «AVS»;

2) суму вивільнення або додаткового залучення оборотних засобів під впливом швидкості їх обертання. Зробити висновки.

Таблиця 1.

Показники	Значення
1	2
1. Вартість реалізованої експортної продукції у 2013 р., тис грн.	2970
2. Залишки оборотних засобів, тис грн.:	
на 01.01.2014 р.	530
на 01.04.2014 р.	580
на 01.07.2014 р.	610
на 01.10.2014 р.	640
на 01.01.2015 р.	610
3. Кількість оборотів оборотних коштів у 2014 р.	7

Завдання 3.

Вітчизняне підприємство уклало контракт на 3 роки на продаж закордонній фірмі тракторів. За підприємством наведено такі дані (грн):

Таблиця 1.

Показники	Базисний рік	Звітний рік
Чиста реалізація	310000	340000
Чистий прибуток	50500	52300
Середньорічна вартість активів	160000	190000
Середньорічна вартість власного капіталу	80000	85000

Визначити: 1) рентабельність продажу тракторів закордонній фірмі за кожний рік та її динаміку; 2) рентабельність активів та їх динаміку; 3) рентабельність капіталу та його динаміку. Зробити висновки.

Завдання 4.

Обсяги зовнішньої торгівлі лісових підприємств України за 2012-2014 рр., дол. США зведено до табл. 1.

Проаналізуйте зовнішньоторговельну діяльність лісових підприємств України за три останні роки.

Таблиця 1 – Абсолютні показники зовнішньої торгівлі лісових підприємств України за 2012-2014 рр.

Показники	Роки		
	2012	2013	2014
Обсяги експорту, млн дол. США	45,31	52,98	66,25
Темпи росту ланцюговим методом, %		116,9	125,0
Обсяги імпорту, млн дол. США	3,60	3,52	3,47
Темпи росту ланцюговим методом, %		97,7	98,6
Сальдо зовнішньої торгівлі лісових підприємств, млн дол. США	41,71	49,46	62,78
Темпи росту ланцюговим методом, %		118,6	126,9
Зовнішньоторговельний оборот, млн дол. США	48,91	56,5	69,72
Темпи росту ланцюговим методом, %		115,5	123,4

Завдання 5

В табл. 1 наведені дані про частку певного виду лісопродукції у загальному експорті Європи та України. Розрахуйте індекс диверсифікації.

Таблиця 1 – Вихідні дані для розрахунку індексу диверсифікації експорту лісових підприємств України порівняно із європейським за 2014р. (%)

Європа				Україна			
Пило-вник	Пило-матеріали	Дрова	Фанерна сировина	Пило-вник	Пило-матеріали	Дрова	Фанерна сировина
28	32	36	4	59	23	6	12

Завдання 6

Необхідно провести аналіз ефективності експортної діяльності підприємства, виходячи із наведених нижче даних про експорт певних видів продукції підприємства за два останні роки (табл. 1). Обмінний курс грн/дол США у 2013 році становив 5,2 грн/дол. США, а у 2014 році – 5,3 грн/дол. США. Визначити: 1) валютну ефективність експорту; 2) економічну ефективність експорту; 3) ефективність реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку.

Таблиця 1 - Вихідні дані для аналізу ефективності експортної діяльності підприємства

Назва продукції	Назва показника	2013		2014	
		експорт	вн.ринок	експорт	вн.ринок
Табуретки	к-ть	735		1869	
	ціна, \$	41		41	
	ціна, грн	213	200	217	200
	соб-ть, грн	181	160	187	162
	вартість, \$	30135		76629	
Стільці	к-ть	177		1160	
	ціна, \$	48		48	
	ціна, грн	250	220	254	215
	соб-ть, грн	212	198	224	191
	вартість, \$	8496		55680	
Тумби	к-ть	176		190	
	ціна, \$	52		52	
	ціна, грн	270	250	276	255
	соб-ть, грн	235	223	245	230
	вартість, \$	9152		9880	
Крісла	к-ть	175		684	
	ціна, \$	65		65	
	ціна, грн	338	300	345	310
	соб-ть, грн	304	276	310	282
	вартість, \$	11375		44460	
Прихожі	к-ть	43		48	
	ціна, \$	87		87	
	ціна, грн	452	420	461	410
	соб-ть, грн	366	336	378	340
	вартість, \$	3741		4176	

Завдання 8

За результатами експортної діяльності підприємства за попередній та звітний роки зібрано такі наступні дані про участь оборотних коштів у даному виді діяльності (табл. 1).

Визначити раціональність використання оборотних коштів при експорті продукції та зробити відповідні висновки.

Таблиця 1.

Показники	2004	2005
Ціна експортної продукції, дол. США	28	35
Собівартість виробництва одиниці експортної продукції, грн	108	125
Накладні витрати на одиницю експортної продукції, грн	20	25
Обсяг експорту, од.	500	600
Середні залишки коштів з експорту, грн	9000	14000
Курс обміну, грн/дол. США	5,3	5,3



Завдання для самостійної та індивідуальної роботи

1. Підготуйте реферат на тему «Ефективність придбання і використання імпортного обладнання».
2. Підготуйте реферат на тему «Експортний потенціал України – сучасний стан та перспективи розвитку».
3. Систематизуйте основні показники ЗЕД підприємств у формі таблиці.
4. Систематизуйте основні показники оцінки фінансової стабільності іноземного партнера у формі таблиці.
5. Систематизуйте основні показники визначення ефективності здійснення ЗЕД підприємства у формі таблиці.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Про Єдиний митний тариф / Закон України № 2097-ХІІ від 05.02.1992 р., зі змінами і доповненнями. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.kiev.ua.
2. Про захист від недобросовісної конкуренції / Закон України №236/96 від 07.06.1996 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.kiev.ua.
3. Про зовнішньоекономічну діяльність / Закон України № 959-ХІІ від 16.04.1991 р., зі змінами і доповненнями. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.kiev.ua.
4. Про інвестиційну діяльність / Закон України № 1560-ХІІ від 18.09.1991 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.kiev.ua.
5. Про місцеве самоврядування в Україні / Закон України №280/97 від 21.05.1997 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.kiev.ua.
6. Про місцеві державні адміністрації / Закон України № 586-ХІV від 9.04.1999 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.kiev.ua.
7. Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах / Закон України № 327/95 - ВР від 15.09.1995 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.kiev.ua.
8. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті / Закон України № 1.85/94 - ВР від 23.09.1994 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.kiev.ua.
9. Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності / Закон України №351-ХІV від 23.12.1998 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.kiev.ua.
10. Про режим іноземного інвестування / Закон України № 93/96-ВР від 19.03.1996 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.kiev.ua.
11. Про страхування / Закон України № 85/96 - ВР від 7.03.1996 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.kiev.ua.
12. Про торгово-промислові палати в Україні / Закон України №671 від 02.12.1997 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.kiev.ua.
13. Угода про загальні умови і механізм підтримки розвитку виробничої кооперації підприємств і галузей держав-учасниць СНД /

Закон України № 100/95 від 14.09 1995 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rada.kiev.ua.

14. Положення про індикативні ціни у сфері зовнішньоекономічної діяльності / Указ Президента України № 124/96 від 10.02.1996 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.lawukraine.com

15. Про систему валютного регулювання і валютного контролю / Декрет КМУ № 15-93 від 19.02.1993 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.lawukraine.com

16. Положение о порядке выдачи индивидуальных лицензий на осуществление резидентами имущественных инвестиций за пределами Украины / Постановление КМУ №229 от 19.02.1996 г. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.lawukraine.com

17. Положення про вантажну митну декларацію / Постанова КМУ № 574 від 09.06.1997 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.lawukraine.com

18. Положення про порядок здійснення операцій з перестраховання / Постанова КМУ № 1290 від 24.10.1996 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.lawukraine.com

19. Положення про порядок поставок і митного оформлення продукції за виробничою кооперацією підприємств і галузей державучасниць СНД / Постанова КМУ №323 від 18.05.1994р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.lawukraine.com

20. Порядок отнесения операций резидентов, в случае проведения ими ВЭД к договорам производственной кооперации, консигнации, лизинга, поставки сложных технических изделий и товаров специального назначения / Постановление КМУ № 445 от 30.03.2002 г. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.lawukraine.com

21. Про деякі питання регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності / Постанова КМУ № 756 від 29.04.2000 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.lawukraine.com

22. Про посилення контролю за проведенням розрахунків резидентів і нерезидентів за зовнішньоекономічними операціями / Постанова КМУ № 1968 від 12.12.1998 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.lawukraine.com

23. Про сприяння зовнішньоекономічній діяльності: Постанова КМУ від 14.04.1999 (із змінами від 29.06.2009 р.). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.lawukraine.com

24. Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) та типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті / Постанова КМУ № 444 від 21.06.1995 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.lawukraine.com

25. Класифікатор іноземних валют / Постанова Правління НБУ № 34 від 04.02.1998 р. (у редакції від 02.10.2002 р. № 378). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.lawukraine.com

26. Положение, о порядке применения к субъектам ВЭД Украины и иностранным субъектам хозяйственной деятельности специальных санкций, предусмотренных статьей 37 Закона Украины «О внешнеэкономической деятельности» / Приказ Министерства экономики Украины № 52 от 17.04.2000 г. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.lawukraine.com

27. Положення про валютний контроль / Постанова Правління НБУ № 49 від 8.02.2000 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.lawukraine.com

28. Положення про встановлення офіційного курсу гривні до іноземних валют та курсу банківських металів / Постанова Правління НБУ № 436 від 12.11.2003 р. (у редакції від 18.02.2004 р.). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.lawukraine.com

29. Правила здійснення операцій на міжбанківському валютному ринку України / Постанова НБУ № 127 від 18.03.1999 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.lawukraine.com

30. Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів): Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України № 201 від 06.09.2001 р., із змінами 2011р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.lawukraine.com

31. Про порядок реєстрації та обліку зовнішньоекономічних договорів (контрактів) / Наказ Міністерства економіки України № 136 від 29.06.2000 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.lawukraine.com

32. Збірник контрактів та нормативних актів. Інкотермс [Текст] – К. : Сплайн, 2000. – 72 с.

33. Андросова Т.В., Шталь Т.В., Мельнік Л.О., Козуб В.О. ЗЕД підприємства: Навч. посібник. – Харків, 2010. – 325 с.

34. Андросова Т.В., Шталь Т.В. Митне регулювання ЗЕД: Навч. посіб. 2-е вид., перероб. і допов. – Харків: ХДУХТ, 2008. – 471 с.

35. Багрова, І. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств [Текст] / І. В. Багрова, Н. І. Редіна – К. : ЦНЛІ, 2004. – 580 с.

36. Береславська, О. І. Міжнародні розрахунки та валютні операції [Текст] : Навч. посібник / О. І. Береславська, О. М. Накопонецький, М. Г. Пясецька та ін. – К. : КНЕУ, 2002. — 392с.
37. Бровков, С. Валютно-фінансовий механізм у міжнародному бізнесі [Текст] / С. Бровков, Л. Руденко – К. : ТОВ «Агентство «Україна» 2001. – 380 с.
38. Вітлінський, В. В. Ризикологія в зовнішньоекономічній діяльності [Текст] : Навч. посібник / В. В. Вітлінський, Л. Л. Маханець – К. : КНЕУ, 2008. – 432 с.
39. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / [Л.Е. Стровский и др.]; под ред. Л.Е. Стровского. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 584 с.
40. Вічевич А.М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / А.М. Вічевич. – К. : Професіонал, 2009. – 216 с.
41. Вічевич, А. М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності [Текст] / А. М. Вічевич, О. В. Максимець — Львів : Афіна, 2004. – 140 с.
42. Герчикова, И. М. Международное коммерческое дело [Текст] : Учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 671 с.
43. Тіл, Ч. Міжнародний бізнес [Текст] / Ч. Тіл — К. : Основи, 2001. — 856 с.
44. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ [Текст] : Монографія / За ред. Т. М. Циганкової. – К. : КНЕУ, 2006. – 660 с.
45. Гребельник, О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник / О. П. Гребельник. – 4-те вид., переробл. і допов. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 452 с.
46. Гриффин, Р. Международный бизнес [Текст] / Р. Гриффин, М. Пастей ; Пер. с англ.; Под ред. А.Г. Медведева. – СПб. : Питер, 2005.
47. Данілов, О. Д. Міжнародні розрахунки та валютний контроль [Текст] : Навч. посібник / О. Д. Данілов, О. В. Пернарівський — Ірпінь: Академія ДПС України, 2002. – 181 с.
48. ІНКОТЕРМС 2010. Правила ІСС з використання термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі. – К.: Асоціація «ЗЕД», 2011. – 268 с.
49. Ионова А.Ф., Тарасова Н.А. Учет и анализ внешнеэкономической деятельности: учебно-практическое пособие. – М.: ТК Велби, 2010. – 352 с.

50. Жук, М. В. Комерційні відносини України: розвиток експортного потенціалу [Текст] : Підручник / М. В. Жук — Чернівці: Рута, 2004. — 352 с.

51. Захаров, К. В. Логистика, эффективность и риски внешне-экономических операций [Текст] / К. В. Захаров, В. П. Бочарников и др. — К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. — 260 с.

52. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств [Текст] : Навч. посібник / За ред. Ю. Г. Козака, Н. С. Логвінової, І. Ю. Сіваченка — К. : ЦНЛ, 2006. — 792 с.

53. Кириченко, О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності [Текст] / О. Кириченко, І. Кавас — К. : Фінансист, 2000. — 653с.

54. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник [Козак Ю.Г., Логвінова Н.С. та ін.]; за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.А. Зайця. — 4-ге вид., перероб. та доп. — К.: Освіта України, 2012. — 272 с.

55. Козик, В. В. Зовнішньоекономічні операції і контракти [Текст] : Навч. посібник / В. В. Козик, Л. А. Панкова та ін. — К.: ЦНЛ, 2004. — 608 с.

56. Лисенко, Ю. М. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності [Текст] / Ю. М. Лисенко, І. В. Педь — К. : Зовнішня торгівля, 2004. — 200 с.

57. Міжнародні комерційні угоди та розрахунки: нормативно-правове регламентування [Текст] : Навч. посібник / За ред. Ю. Г. Козака, Н. С. Логвінової — К. : ЦУЛ, 2010. — 648 с.

58. Міжнародна торгівля: Підручник. / За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової. — К.: ЦУЛ, 2011. — 512 с.

59. Розенберг, М. Г. Контракт международной купли-продажи [Текст] / М. Г. Розенберг — М.: Книжный мир, 1998. — 832 с.

60. Світовий бізнес [Текст] : Навч. посібник / За ред. Ф. Ф. Бутинця — Житомир: Рута, 2004. — 498 с.

61. Солошенко, Л. Зовнішньоекономічна діяльність: організація та документальне оформлення [Текст] / Л. Солошенко — Харків: Фактор, 2001. — 176 с.

62. Томпсон, А. Экономика фирмы [Текст] / А. Томпсон, Д. Формби ; Пер. с англ. — М: ЗАО «Изд-во БИНОМ», 1998.

63. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2007 — 328 с.

64. Цивільне право : підручник : у 2 т. / В. І. Борисова (кер. авт. кол.), Л. М. Баранова, Т. І. Бегова та ін. ; за ред. В. І. Борисової, І. В. Спасиво-Фатєєвої, В. Л. Яроцького. — Х. : Право, 2011. — Т. 1. — 656 с.

Таблиця – Загальна характеристика основних міжнародних організацій системи ООН

1.	<i>Програма розвитку ООН (ПРООН)</i>	Створена в 1965 році і є найбільшою та найпотужнішою організацією, яка фінансує багатогалузеву економічну й технічну допомогу. Мета проон - надання допомоги країнам, що розвиваються, для прискорення їх економічного та соціального розвитку; сприяння в досягненні вищого рівня життя. Проон є багатостороннім механізмом оон з надання субсидій на цілі стійкого розвитку людського потенціалу, здійснює свою діяльність у 174 країнах
2.	<i>Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО)</i>	Заснована в 1967 році, включає 171 державу-учасницю. Мета діяльності юнідо - координація промислового розвитку в системі оон; сприяння промислового розвитку та співробітництву на глобальному, регіональному, національному, галузевому рівнях; надання країнам, що розвиваються, технічної допомоги через реалізацію конкретних проектів
3.	<i>Міжнародна організація з атомної енергії (МАГАТЕ)</i>	Заснована в 1957 році та включає 123 країни-учасниці. Метою магате є сприяння розвитку атомної енергетики та практичному застосуванню атомної енергії в мирних цілях; здійснення системи контролю за нерозповсюдженням ядерної зброї; надання інформації з усіх аспектів ядерної науки та технології
4.	<i>Продовольча та сільськогосподарська організація (ФАО)</i>	Заснована в 1945 році, включає 184 держави-учасниці. Мета - сприяння розвитку підприємств переробки, збуту та розподілу продовольчих та сільськогосподарських товарів; підвищення рівня життя сільського населення; здійснення програм технічного співробітництва
5.	<i>Міжнародний фонд сільськогосподарського розвитку (МФСР)</i>	Заснований в 1977 році, включає 165 країн-учасниць. Мета: фінансування проектів та програм збільшення виробництва продовольчих товарів, мобілізація додаткових засобів для надання допомоги країнам-учасницям, що розвиваються, допомога бідним прошаркам населення
6.	<i>Міжнародна морська організація (ММО)</i>	заснована в 1958 році, включає 166 держав-учасниць. Мета: здійснення співпраці та обміну інформацією між країнами з технічних питань, сприяння встановленню стандартів і норм морської безпеки
7.	<i>Міжнародна організація цивільної авіації (ІКАО)</i>	Заснована в 1947 році, включає 189 країн. Мета - налагодження безпечної та планомірної діяльності й розвитку цивільної авіації; задоволення потреб населення в регулярних, економічних повітряних перевезеннях; встановлення норм та міжнародних правил цивільної оборони
8.	<i>Всесвітня організація з туризму (ВОТ)</i>	Заснована в 1975 році, включає 138 країн-учасниць. Мета - сприяння розвитку туризму, технічне співробітництво щодо підвищення якості туристичного бізнесу, збір та обробка інформації з туристичної діяльності

Спеціалізовані органи і міжурядові установи, пов'язані з ООН



Додаток Б

Лізингова угода

м. _____ « _____ » _____ 20__ р.

Дана угода укладена між _____, іменованим надалі Орендодавець, і _____, іменованим надалі Орендар, про нижченаведений:

1. Умови лізингу

1.1. Орендодавець згодний надати Орендарю в оренду _____, іменоване надалі Устаткування, що відповідає нижчевикладеним вимогам (Додаток № 1 «Замовлення не устаткування»), за обговорену нижче орендну плату і на _____.

Постачальником устаткування є _____, іменованій надалі Постачальник.

Термін постачання _____ . Місце постачання _____.

1.2. Орендар одержує право використовувати устаткування протягом усього терміну оренди, однак не має права переуступати свої права, обов'язки за дійсною згодою чи які-небудь інтереси, що впливають з його, третьому обличчю без письмової угоди Орендодавця. У цьому випадку Орендар зобов'язаний надати Орендодавцю дані про це обличчя за формою й у термін, встановлений Орендодавцем.

1.3. Орендодавець має право уступити свої права за дійсною згодою чи які-небудь інтереси, що впливають з нього, цілком частково чи третьому обличчю без згоди Орендаря, але з повідомленням його про це.

1.4. Дана угода складена в двох екземплярах, що мають однакову силу, і обов'язково для виконання сторонами так само як і їхніх законних представниках.

2. Сума орендної плати

2.1. Орендар зобов'язаний сплачувати щомісяця Орендодавцю:

а) орендну плату в розмірі _____;

б) комісійна винагорода на ризик випадково загибелі устаткування, його ушкодження чи втрату в розмірі _____% річних від загальної суми орендної плати.

2.2. Орендна плата в розмірі _____ виплачується авансом до настання періоду, за який виробляється плата. У випадку затримки платежів Орендар виплачує пеню від простроченої суми в розмірі _____ за кожний день прострочення.

2.3. Комісійна винагорода нараховується з моменту написання даної угоди до моменту виплати звий суми, передбаченої даною угодою, Орендодавцю. Комісійна винагорода виплачується навіть у тому випадку, якщо дія даної угоди за якимись причинами переривається, поза залежністю від цих причин.

Комісійна винагорода нараховується лише на неоплачену частину вартості устаткування.

3. Постачання устаткування

3.1. усі витрати, зв'язані з транспортуванням устаткування до місця постачання, монтажем і пуском його в експлуатацію, відносяться на рахунок Орендаря. Орендар зобов'язаний відшкодувати Орендодавцю усі витрати по претензіях, зобов'язанням і т.д., що виникають при доставці устаткування, його використанні чи поверненні, якщо вони мали місце.

3.2. Орендар після прибуття устаткування на місце постачання зобов'язаний привести його огляд у термін постачання, установлений даною угодою, і представити Орендодавцю акт приймання.

Якщо Орендар відмовляється приймати устаткування через наявність непереборних дефектів, що виключають нормальну експлуатацію устаткування, він зобов'язаний у письмій формі довести до відома Орендодавця і вказати при цьому виявлені недоліки. Ця рекламація Орендаря надає право Орендодавцю оголосити Постачальнику про розірвання договору про покупку устаткування.

Вимоги Постачальника про відшкодування збитків у зв'язку з невинуватим розірванням договору про покупку устаткування пред'являються Орендарю.

3.3. Якщо Орендар, незалежно від причини не представив Орендодавцю в двотижневий термін із дня прибуття устаткування на місце доставки Акт приймання і не заявив про наявність недоліків устаткування, усунення яких неможливо, приймання устаткування вважається що вчинилася.

3.4. Орендар користується гарантією на устаткування, виданої Постачальником. Орендодавець перегавляє Орендарю свої права на пред'явлення Постачальнику Претензій, зв'язаних з дефектами устаткування, сучасністю і комплектністю постачання, невиконанням зобов'язань по його установці.

4. Права й обов'язки орендаря й орендодавця

4.1. Орендар зобов'язаний:

а) представити Орендодавцю юридично завірену копію свого Статуту (Положення);

б) представляти Орендодавцю іншу інформацію про свій економічний стан за формою й у термін, встановлені Орендодавцем. При необхідності Орендодавець може зажадати цю інформацію повторно.

У випадку яких-небудь змін свого юридичного і фінансового стану Орендар зобов'язаний сповістити про це Орендодавця.

4.2. Орендар приймає на себе всі ризики, зв'язані з руйнуванням чи утратою, крадіжкою, передчасним зносом, псуванням і ушкодженням устаткування, незалежно від того, виправимо непоправний збиток, заподіяний цей збиток у ході доставки чи після її.

У випадку виникнення якого-небудь ризику Орендар повинний за свій рахунок і за своїм розсудом почати наступне:

а) відремонтувати устаткування чи замінити його на будь-яке аналогічне устаткування, прийнятне для Орендодавця (устаткування, поставлене в заміну дефектного, повинне розглядатися як правомірну заміну спочатку передбаченого устаткування, а право власності на нього повинно бути передане Орендодавцю. За Орендарем зберігається обов'язок сплатити всі суми орендної плати і зробити інші платежі, передбачені даною угодою, чи

б) погасити всю заборгованість Орендодавцю по виплаті орендної плати і виплатити йому неустойку в розмірі _____ (сума закриття угоди). Сума закриття угоди повинна бути виплачена протягом одного тижня після пред'явлення Орендодавцем вимоги про сплату. Зобов'язання Орендаря внести суму орендної плати вважається виконаним після одержання Орендодавцем суми закриття угоди.

4.3. По закінченні терміну дії даної угоди Орендар вправі:

- повернути устаткування Орендодавцю;
- відновити лізинговий договір;
- придбати орендоване устаткування у власність.

Про свій вибір Орендар зобов'язаний повідомити Орендодавцю за півроку до закінчення терміну дії даної угоди.

4.4. Орендар зобов'язаний містити устаткування відповідно до рекомендацій Постачальника (виробника) устаткування. Підтримувати його в робочому стані і робити необхідний ремонт і своєчасне профілактичне обслуговування за свій рахунок.

4.5. Орендар несе відповідальність за всі ушкодження, заподіяні як людям, так і майну унаслідок використання, поранення, володіння чи експлуатації устаткування.

4.6. Орендар не має права без письмового на те дозволу Орендодавця знайомити третіх осіб з конструкцією устаткування, його технологічними характеристиками і т.п.

4.7. Орендодавець і його посередники мають повноваження перевірити стан устаткування в робочий час, а також інспектувати умови його експлуатації.

5. Припинення дії угоди

5.1. Дія даної угоди припинення після закінчення терміну його дії. Виключено можливість припинення дії даної угоди у випадку, якщо устаткування не відповідає надання про нього, що склались в Орендаря.

5.2. Орендодавець вправі дати повідомлення про негайне припинення дії даної угоди в наступних випадках:

а) договір закупівлі-продажу устаткування не набрав сили чи анульований по якій би то ні було причині до постачання устаткування Орендарю (в обговорене місце);

б) постачальник не в змозі поставити устаткування, незалежно від причини такого положення.

У цих випадках при припиненні угоди Орендодавець і Орендар звільняються від взаємних зобов'язань.

в) Орендар у плинні терміну, що перевищує 3 тижня, не виконує своїх зобов'язань по якому-небудь виді платежів, передбачених даною угодою;

г) Орендар після одержання вимоги про сплату не погашає всю суму заборгованості (включаючи пеню за прострочення) протягом двох тижнів;

д) Орендар не реагує на згадування, послане Орендодавцем з інтервалом не менш 4 тижнів, не задовольняє вимог по дотриманню інших зобов'язань, передбачених даною угодою, допускає експлуатацію устаткування з порушенням умов даної угоди;

е) договір закупівлі-продажу устаткування анулюється після постачання устаткування Постачальником по причинах, відповідальність за який несе Орендар;

ж) у період дії даної угоди організація Орендаря буде ліквідована.

При наявності умов в) – ж) Орендар повинний сплатити суму закриття угоди відповідно до раніше викладених вимог.

5.3. Орендар має право розірвати дана угода у випадку виявлення при прийманні устаткування недоліків, що виключають його нормальну роботу й усунення яких неможливо. Про розірвання даної угоди Орендар зобов'язаний сповістити Орендодавця в писемній формі не пізніше 10 днів із дня витікання терміну постачання устаткування.

6. Дії після закриття угоди

6.1. При одержанні повідомлення про закриття угоди Орендар позбавляється права використовувати устаткування.

6.2. Якщо Орендарем не внесе а закриття угоди чи не сплачені платежі, передбачені даною угодою, Орендар зобов'язаний у чотирьохтижневий термін із дня одержання вимог від Орендодавця вислати устаткування по будь-якій адресі, зазначеній Орендодавцем. Усі ризики і витрати по такому перевезенню несе орендар.

Юридичні адреси банківські реквізити і підписи сторін

Перелік документів, необхідних для проведення митного оформлення

Документи, необхідні для митного оформлення експорту	Документи, необхідні для митного оформлення імпорту	Документи, необхідні для митного оформлення транзиту
1. Вантажна митна декларація	1. Вантажна митна декларація	1. Вантажна митна декларація
2. Довідка про проведення декларування валютних цінностей	2. Довідка про проведення декларування валютних цінностей	2. Товаросупроводжувальні документи: <ul style="list-style-type: none"> • транспортні накладні; • комерційні документи.
3. Довідка ДПА про код платника податку	3. Довідка ДПА про код платника податку	3. Документи, які підтверджують сплату митних платежів
4. Облікова (акредитаційна) картка суб'єкта ЗЕД	4. Облікова (акредитаційна) картка суб'єкта ЗЕД	4. Документи, які підтверджують фінансові гарантії
5. Зовнішньоекономічний контракт	5. Зовнішньоекономічний контракт	5. Документи контролю доставки або книжка МДП
6. Товаросупроводжувальні документи: <ul style="list-style-type: none"> • транспортні накладні; • комерційні документи 	6. Товаросупроводжувальні документи: <ul style="list-style-type: none"> • транспортні накладні; • комерційні документи 	6. Фітосанітарний сертифікат
7. Документи, які підтверджують сплату митних платежів	7. Документи, які підтверджують сплату митних платежів	7. Карантинний сертифікат
8. Гарантійне зобов'язання про термін операції з давальницькою сировиною	8. Простий вексель: <ul style="list-style-type: none"> • на суму податку на додану вартість; • на суму мита при оформленні інвестицій; • на суму мита, податку на додану вартість при оформленні операцій з давальницькою сировиною 	8. Ветеринарний сертифікат
9. Довідка-розрахунок митної вартості	9. Сертифікат про походження товару	9. Дозвіл служби екологічного контролю
10. Документи, які підтверджують фінансові гарантії	10. Довідка-розрахунок митної вартості	10. Дозвіл Урядової комісії з експортного контролю або погодження Державної служби експортного контролю
11. Документи контролю доставки або книжка МДП	11. Документи, які підтверджують фінансові гарантії	11. Сертифікат комітету по наркотиках

Документи, необхідні для митного оформлення експорту	Документи, необхідні для митного оформлення імпорту	Документи, необхідні для митного оформлення транзиту
12. Попереднє повідомлення	12. Документи контролю доставки або книжка МДП	12. Свідчення про допущення транспортного засобу до перевезення вантажів під митним контролем
13. Ліцензія на товари, що підлягають ліцензуванню у поточному році	13. Акцизна або попередня декларація	
14. Картка реєстрації (обліку) зовнішньоекономічного контракту	14. Попереднє повідомлення	
15. Разова (індивідуальна) ліцензія на зовнішньоекономічну операцію	15. Ліцензія на товари, що підлягають ліцензуванню у поточному році	
16. Індивідуальна ліцензія на здійснення резидентами майнових інвестицій за кордоном	16. Картка реєстрації (обліку) зовнішньоекономічного контракту	
17. Фітосанітарний сертифікат	17. Разова (індивідуальна) ліцензія на зовнішньоекономічну операцію	
18. Карантинний сертифікат	18. Інформаційне повідомлення про внесення іноземної інвестиції	
19. Ветеринарний сертифікат	19. Фітосанітарний сертифікат	
20. Дозвіл служби екологічного контролю	20. Карантинний сертифікат	
21. Дозвіл Урядової комісії з експортного контролю або погодження Державної служби експортного контролю	21. Ветеринарний сертифікат	
22. Дозвіл Міністерства культури	22. Санітарно-гігієнічний висновок	
23. Експертний висновок Державного гемологічного центру при Міністерстві фінансів України	23. Дозвіл служби екологічного контролю	

Документи, необхідні для митного оформлення експорту	Документи, необхідні для митного оформлення імпорту	Документи, необхідні для митного оформлення транзиту
24. Сертифікат якості Державної хлібної інспекції Держагропрому	24. Дозвіл Урядової комісії з експортного контролю або погодження Державної служби експортного контролю	
25. Експертний висновок територіального органу Держстандарту	25. Дозвіл Міністерства культури	
26. Сертифікат комітету по наркотиках	26. Сертифікат відповідності або свідоцтво про визнання	
29. Атестат на аудіовізуальні товари та примірники фонограм	29. Погодження на ввезення-вивезення озоноруйнуючих речовин та продукції, що їх містить	
30. Індивідуальна ліцензія НБУ на переміщення валюти	30. Атестат на аудіовізуальні товари та примірники фонограм	
31. Погодження Державного агентства з авторських і суміжних прав	31. Індивідуальна ліцензія НБУ на переміщення валюти	
32. Сертифікат здоров'я	32. Ліцензія Мінфіну на ввезення цінних паперів	
33. Ліцензія, яка погоджена в Держком-медбіопром на ввезення зареєстрованих лікарських засобів	33. Одноразовий дозвіл на ввезення харчових добавок, біологічно-активних добавок, спеціальних харчових добавок, виробів медичного призначення, медичної техніки	
Документи, необхідні для митного оформлення експорту	Документи, необхідні для митного оформлення імпорту	Документи, необхідні для митного оформлення транзиту
34. Дозвіл НБУ на продовження терміну повернення валютної виручки, терміну здійснення бартерної операції	34. Погодження Державного агентства з авторських і суміжних прав	
35. Свідоцтво про допущення транспортного засобу до перевезення вантажів під митним контролем	35. Сертифікат здоров'я	

Документи, необхідні для митного оформлення експорту	Документи, необхідні для митного оформлення імпорту	Документи, необхідні для митного оформлення транзиту
36. Довідка управління сільського господарства та продовольства облдержадміністрації	36. Ліцензія, яка погоджена в Держ-коммедбіопромі на ввезення зареєстрованих лікарських засобів	
37. Висновок торгово-промислової палати про вихід готової продукції з давальницької сировини	37. Дозвіл НБУ на продовження терміну повернення валютної виручки, терміну здійснення бартерної операції	
	39. Дозвіл МВС на ввезення зброї	
	40. Висновок торгово-промислової палати про вихід готової продукції з давальницької сировини	
	41. Позитивний висновок експертизи з енергозбереження	
	42. Лист-узгодження для проведення митного оформлення не за місцем акредитації суб'єкта ЗЕД	

Класифікація 11 термінів ІНКОТЕРМС-2010

Термін	Класифікація
Правила для будь-якого виду або видів транспорту	
EXW, Ex Works, Франко завод	<p>Термін «Франко завод» означає, що продавець виконує своє зобов'язання по постачанню, коли він передає товар у розпорядження покупця на своєму підприємстві (заводі, фабриці, складі і т.п.). Зокрема, він не відповідає за навантаження товару на транспортний засіб, наданий покупцем, а також за митне очищення товару для ввезення, якщо не обумовлено інше, покупець несе всі витрати і ризики у зв'язку з перевезенням товару від підприємства продавця до місця призначення. Таким чином, цей термін покладає на продавця мінімальні обов'язки. Він не застосовується, якщо покупець не в змозі здійснити сам або забезпечити виконання експортних формальностей. У цьому випадку повинен використовуватися термін FCA.</p>
FCA, Free Carrier, Франко перевізник	<p>Термін «Франко перевізник» означає, що продавець вважається тим, хто виконав своє зобов'язання по поставці товару, який пройшов митне очищення для ввезення, з моменту передачі його в розпорядження перевізника в обумовленому пункті. При відсутності вказівки покупця про такий пункт, продавець має право визначити такий пункт сам серед низки подібних пунктів, де перевізник приймає товар у своє розпорядження. У тих випадках, коли згідно комерційної практики для укладання договору перевезення необхідно сприяння продавця (при перевезенні товару повітряним або залізничним транспортом), він може діяти в таких випадках за рахунок і на ризик покупця.</p> <p>Цей термін може бути використаний при здійсненні перевезення будь-яким видом транспорту, включаючи змішані перевезення.</p> <p>Перевізник означає особу, яка на підставі договору перевезення зобов'язується здійснити або забезпечити перевезення товару залізницею, автомобільним, повітряним, морським або внутрішнім водним транспортом або в змішаному перевезенні. Якщо покупець уповноважує продавця поставити товар особі, яка не є перевізником, наприклад, експедитору, продавець вважається тим, хто виконав свій обов'язок щодо поставки товару з моменту передачі його на зберігання даній особі.</p> <p>Транспортний термінал означає залізничну станцію, причал, контейнерний термінал або подвір'я, пункт щодо прийняття різних видів вантажів, тобто будь-яких контейнерів та/або піддонів, незалежно від застосування ISO, трейлерів, причепів, обладнання типу ро-ро, igloos, що застосовуються будь-якими засобами транспорту.</p>
CPT, Carriage Paid to, Перевезення оплачено до	<p>«Перевезення оплачено до» означає, що продавець оплачує фрахт за перевезення товару до вказаного місця призначення.</p> <p>Ризик загибелі або пошкодження товару, а також будь-якого збільшення витрат, що виникає після передачі товару перевізнику,</p>

<i>Термін</i>	<i>Класифікація</i>
	<p>переходить з продавця на покупця, коли товар передано в розпорядження перевізника.</p> <p>Перевізник визначає особу, яка відповідно до договору перевезення зобов'язується здійснити перевезення або організувати перевезення морським або повітряним шляхом, залізничним або автомобільним транспортом, по внутрішніх водних лініях або змішане перевезення.</p> <p>При здійсненні перевезення декількома перевізниками в погодженому напрямку, ризик загибелі або пошкодження переходить, коли товар передано в розпорядження першого перевізника.</p> <p>Відповідно до терміна СРТ, в обов'язки продавця входить здійснення необхідного для вивозу митного очищення товару.</p> <p>Даний термін може застосовуватися для всіх видів перевезення, включаючи змішані перевезення.</p>
CIP, Carriage and Insurance Paid to, Перевезення і страхування оплачені до	<p>«Провезення та страхування оплачені до» означає, що продавець несе ті ж обов'язки, що і відповідно до терміна СРТ, але з тим доповненням, що продавець повинен забезпечити транспортне страхування від ризиків загибелі або пошкодження товару під час перевезення. Продавець укладає договір страхування й оплачує страхову премію. Покупець повинен прийняти до відома, що згідно з терміном СІР від продавця потрібно лише забезпечення страхування на мінімальних умовах.</p> <p>Згідно з даними умовами, продавець зобов'язаний забезпечити митне очищення товару для експорту. Цей термін може використовуватися при перевезенні товару будь-яким видом транспорту, включаючи змішані перевезення.</p>
DAT, Delivered at Terminal, Постачання на терміналі	<p>Термін DAT (поставка до терміналу) замінює собою термін DEQ: товар надається в розпорядження покупця нерозвантаженим з прибулого транспортного засобу. DAT на відміну від DEQ застосовно для мультимодальних перевезень. За оцінками експертів з логістики постачання до терміналу DAT відповідає найбільше практиці логістики в порту.</p>
DAP, Delivered at Place, Поставка в місці призначення	<p>Термін DAP (поставка в місці призначення) є загальним становищем, при якому важливо точно вказати місце призначення. Термін DAP замінює собою три терміни: DAF, DES, DDU, і передбачає, що товар надається покупцеві вже готовим для розвантаження (в наших умовах для перевантаження під митним контролем, або ж для розмитнення).</p>
DDP, Delivered Duty Paid, Постачання з оплатою мита	<p>«Поставка з оплатою мита», означає, що продавець вважається тим, хто виконав свої обов'язки з моменту надання товару в узгодженому пункті в країні ввезення. Продавець несе всі ризики і витрати, пов'язані з ввезенням товару, включаючи оплату податків, мита та інших зборів, які справляються при ввезенні товарів. У той час як термін «З заводу» покладає на продавця мінімальні обов'язки, термін «Поставка з оплатою мита»</p>

<i>Термін</i>	<i>Класифікація</i>
	<p>припускає максимальні обов'язки продавця.</p> <p>Даний термін не може використовуватися, якщо продавець прямо чи побічно не може забезпечити одержання імпортової ліцензії.</p> <p>Якщо між сторонами погоджено, що на покупця покладаються обов'язки по митному очищенню товару, що ввозиться та оплати відповідних мит, слід застосувати термін DDU.</p> <p>Якщо між сторонами погоджено, що оплата деяких стягнутих у зв'язку з ввезенням витрат (наприклад, податку на додану вартість, VAT), покладається на продавця, то це повинно бути прямо вказано шляхом додавання відповідних слів: «Поставка з оплатою мита, без оплати VAT, (Узгоджений пункт призначення)».</p> <p>Даний термін може застосовуватися незалежно від способу перевезення товару.</p>
Правила для морського і внутрішнього водного транспорту	
<p style="text-align: center;">FAS, Free Alongside Ship, Вільно вздовж борту судна</p>	<p>«Вільно вздовж борту судна» означає, що продавець вважається тим, хто виконав своє зобов'язання з поставки, коли товар розміщений уздовж борта судна на причалі або на ліхтерах в узгодженому пункті відвантаження. Це означає, що з цього моменту покупець має нести усі витрати і ризики загибелі або пошкодження товару. За умовами ФАС (FAS) на покупця покладається обов'язок по очищенню товару від мит для його вивезення. Цей термін не слід застосовувати, коли покупець прямо чи побічно не в змозі забезпечити виконання митних формальностей.</p>
<p style="text-align: center;">FOB, Free on Board, Вільно на борту</p>	<p>«Вільно на борту» означає, що продавець вважається тим, хто виконав своє зобов'язання по поставці з моменту переходу товару через поручні судна в порту відвантаження. Це означає, що з цього моменту покупець має нести усі витрати і ризики загибелі або пошкодження товару. За умовами FOB на покупця покладаються обов'язки з очищення товару від мит для його експорту.</p> <p>Даний термін може застосовуватися лише при перевезенні товару морським або внутрішнім водним транспортом. У випадках, коли момент переходу товару через поручні судна не має практичного значення, наприклад, при перевезеннях на умовах ролл-он або ролл-офф або при перевезеннях в контейнерах, більш доцільне застосування терміна FAS.</p>
<p style="text-align: center;">CFR, Cost and Freight, Вартість і фрахт</p>	<p>«Вартість і фрахт» означає, що продавець зобов'язаний сплатити витрати і фрахт, необхідні для доставки товару в зазначений порт призначення, однак ризик втрати або ушкодження товару, а також ризик будь-якого збільшення витрат, що виникають після переходу товаром борту судна, переходить з продавця на покупця в момент переходу товару через поручні судна в порту відвантаження. За умовами CFR на продавця покладаються обов'язки з очищення товару від мит для його вивезення.</p>

<i>Термін</i>	<i>Класифікація</i>
	<p>Даний термін може застосовуватися лише при перевезенні товару морським або внутрішнім водним транспортом. У випадках, коли момент переходу товару через поручні судна не має практичного значення, наприклад, при перевезеннях на умовах ролл-он або ролл-офф, або при перевезеннях в контейнерах, більш доцільне застосування терміна СРТ</p>
<p>CIF, Cost Insurance and Freight, Вартість, страхування і фрахт</p>	<p>«Вартість, страхування, фрахт» означає, що продавець несе ті ж обов'язки, що за умовами CFR, проте він повинен забезпечити морське страхування від ризику загибелі або пошкодження товару під час перевезення, продавець укладає договір страхування і виплачує страховику страхову премію.</p> <p>Покупець повинен прийняти до відома, що згідно з умовами CIF від продавця потрібно лише забезпечення страхування на мінімальних умовах.</p> <p>Даний термін може застосовуватися лише при перевезенні товару морським або внутрішнім водним транспортом. У випадках, коли момент переходу товару через поручні судна не має практичного значення, наприклад, при перевезеннях на умовах ролл-он або ролл-офф, або при перевезеннях в контейнерах, більш доцільне застосування терміна СІР.</p>

Зразок доручення на підписання контракту

ДОРУЧЕННЯ

м. Харків

Дві тисячі п'ятого року двадцятого червня

(повне найменування юридичної особи, місця його перебування)
виступаюче як юридична особа і діюче на підставі Статуту, у особі

(посада, п.і.б. керівника)
дійсним дорученням уповноважує _____ укласти
(п.і.б. уповноваженої особи)
зовнішньоторговельний договір закупівлі-продажу з

(повне найменування організації, з якою укладають договір)
і здійснювати всі зв'язані з ним формальності, включаючи підписання
договору на території _____.
(назва країни)

Повноваження по дійсному дорученню цілком або частково

(п.і.б. уповноваженої особи)
вправі (не вправі) передоручити іншим особам за своїм розсудом.

Дійсне доручення дійсне до «_____» _____20__р.

Дата видачі доручення.

Підпис керівника.

Печатка

Бланк-зразок митної декларації

МИТНА ДЕКЛАРАЦІЯ

ЗАТВЕРДЖЕНО
постановою Кабінету Міністрів України
від 15 липня 1997 р. № 748

- Заповнюється кожною особою, яка досягла 16-річного віку
- Потрібна відповідь позначається у відповідній рамці знаком

Зберігається на весь період тимчасового в'їзду/виїзду і пред'являється митним органам під час повернення громадянина. У разі втрати не поновлюється.

в'їзд

виїзд

транзит

1. Відомості про особу

прізвище		ім'я		по батькові	
крана постійного проживання		громадянство/підданство		серія № паспорт	

з якої країни прибув (зазначається країна відправлення) до якої країни прямує (зазначається країна призначення)

Зі мною прямують неповнолітні діти Так Ні Кількість _____

2. Відомості про наявність багажу

2.1. Супроводжуваний багаж включаючи ручну поклажу Так Ні

2.2. Несупроводжуваний багаж (за вантажосупровідними документами) Так Ні

Кількість місць _____ Кількість місць _____

3.* Відомості про наявність товарів

При мені і в моєму багажі є товари та інші предмети, які підлягають обов'язковому декларуванню і переміщення яких через кордон здійснюється за дозвільними документами відповідних компетентних органів.

3.1. Сума національної валюти України та інша валюта готівкою, валютних цінностей, кількість виробів з дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння в будь-якому вигляді і стані Так Ні

Найменування валюти, цінностей або виробів	Сума / кількість	
	цифрами	літерами

- | | |
|---|---|
| 3.2. Будь-яка зброя, боєприпаси, вибухові речовини <input type="checkbox"/> Так <input type="checkbox"/> Ні | 3.8. Об'єкти флори і фауни, їхні частини та одержана з них продукція <input type="checkbox"/> Так <input type="checkbox"/> Ні |
| 3.3. Наркотики і психотропні речовини <input type="checkbox"/> Так <input type="checkbox"/> Ні | 3.9. Високочастотні радіоелектронні пристрої і засоби зв'язку <input type="checkbox"/> Так <input type="checkbox"/> Ні |
| 3.4. Предмети старовини та мистецтва <input type="checkbox"/> Так <input type="checkbox"/> Ні | 3.10. Товари, що підлягають обкладенню податками <input type="checkbox"/> Так <input type="checkbox"/> Ні |
| 3.5. Друковані видання та інші носії інформації <input type="checkbox"/> Так <input type="checkbox"/> Ні | 3.11. Товари, що тимчасово ввозяться (вивозяться) <input type="checkbox"/> Так <input type="checkbox"/> Ні |
| 3.6. Отруйні та сильнотоксичні речовини і ліки <input type="checkbox"/> Так <input type="checkbox"/> Ні | 3.12. Транспортний засіб <input type="checkbox"/> Так <input type="checkbox"/> Ні |
| 3.7. Радіоактивні матеріали <input type="checkbox"/> Так <input type="checkbox"/> Ні | |

* Для митного контролю детальні відомості про товари, зазначені у підпунктах 3.2 - 3.12 (у разі їх наявності), слід навести на зворотному боці декларації у пункті 4.

Бланк-образ Инвойса

PROFORMA INVOICE

DATE OF EXPORTATION		EXPORT REFERENCES (I.e., order no., invoice no., etc.)				
SHIPPER/EXPORTER (complete name and address) Отправитель (полное имя и адрес) Petr Ivanov Deribasovskaya 5, app.268		CONSIGNEE (complete name and address) Получатель (полное имя и адрес) Ivan Petrov USA, 10006, NY, New York, 35, Broadway				
Odessa CITY / Город отправления						
UKRAINE COUNTRY / Страна отправления						
COUNTRY OF EXPORT UKRAINE Страна отправления		IMPORTER - IF OTHERS THAN CONSIGNEE (complete name and address)				
COUNTRY OF MANUFACTURE UKRAINE Страна производителя товара						
Страна получателя						
COUNTRY OF ULTIMATE DESTINATION USA						
Номер авиамакетной INTERNATIONAL AIR WAYBILL NO. <input type="text"/>		All shipments must be accompanied by a FedEx Int. Air Waybill				
Кол-во мест NO. OF PACKAGES	Тип упаковки TYPE OF PACKAGING	Полное описание товара FULL DESCRIPTION OF GOODS	Кол-во QTY.	Вес WEIGHT	Стоимость единицы товара UNIT VALUE	Общая стоимость TOTAL VALUE
1	FEDEX	book	1	0,2 kg	5 USD	5 USD
		calendar	1	0,5 kg	7 USD	7 USD
Итого мест TOTAL NO. OF PACKAGES	Terms of delivery:			Вес иттого TOTAL WEIGHT		Итого стоимость TOTAL INVOICE VALUE
				<input type="checkbox"/>		
				<input type="checkbox"/>		
1				___ KG		___ USD

Hereby certify that the above goods is/are non-corrosive, non-oxidizing, non-magnetic, non-toxic and not dangerous and it can be carried in any passenger aircraft.

Declare all the information contained in the invoice to be true & correct

Signature of Shipper/Explorer (type name, title and sign)

ФИО, подпись

Date
Дата заполнения

Бланк-зразок Коносамент

Коносамент

НОМЕР ТРЕЙЛЕРА/АВТОМОБИЛЯ: _____
 ДАТА ВЫПУСКИ: _____

КОМУ

ОТ КОГО

Грузополучатель
Street
Адрес получателя
City/State/Zip
Маршрут:

Грузоотправитель
Улица
Адрес отправителя
Город/Штат/Zip
Особые инструкции:

ДЛЯ ОПЛАТЫ, НАПРАВИТЬ СЧЕТ

ИНСТРУКЦИИ ГРУЗООТПРАВИТЕЛЯ

Наименование
Компания
Улица
Город/Штат/Zip

ЧИСЛО ОТРУЖАЕМЫХ МЕСТ	ВРЕМЯ	ОПИСАНИЕ ТОВАРОВ ОСОБЫЕ ОТМЕТКИ И ИСКЛЮЧЕНИЯ	ВЕС	ТАРИФ	ЦЕНЫ

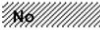
ОТМЕНА С.О.Д. (оплата по факту поставки)		С.О.Д. СУММА: \$	С.О.Д. ПЛАТЕЖ ПРЕДОПЛАТА <input type="checkbox"/> ИНКАССИРОВАНИЕ <input type="checkbox"/>
КОМУ:	Если эта отгрузка должна быть доставлена грузополучателю без регресса на грузоотправителя (права на претензии к последнему), грузоотправитель должен подписать следующее заявление: Перевозчик не должен осуществлять доставку этой отгрузки без оплаты фрахта и все прочих законных платежей.	ИТОГОВАЯ ЦЕНА \$	
АДРЕС:		_____	
ПРИМЕЧАНИЕ: В то время, как тариф зависит от стоимости, от грузоотправителей требуется специально установить в письменном виде согласованную или декларируемую ценность имущества. Согласованная или декларируемая таким образом стоимость имущества, специально устанавливаемая грузоотправителем, не должна превышать \$ _____ на _____		Оплата фрахта производится инкассированием, если не отмечена предоплата В СЛУЧАЕ ПРЕОПЛАТЫ, ОТМЕТЬТЕ ПТИЧКОЙ <input type="checkbox"/>	
ПОЛУЧЕНО на условиях применения классификаций и тарифов, действующих на дату выдачи этого Коносамент, причем вышеописанное имущество находится в очевидно неиспорченном состоянии, за исключением отмеченного (содержимое и состояние упаковок неизвестно), поставленные и и / или установленные в соответствии с указанным выше, а указанный перевозчик (слово «перевозчик» понимается в пределах настоящего контракта как означающее любое лицо или коллекцию, принимающее во владение имущество по данному контракту), согласно выполнять перевозку до его обычного места доставки понимаемого как указанное место назначения, даже если на пути следования, или иным образом осуществлять доставку до другого перевозчика на пути следования до места назначения. Взаимо согласовано по каждому перевозчику всего или любой части указанного имущества, по всему или любой части указанного пути следования до места назначения и по всему или любой части рассматриваемого времени для всего или любой части указанного имущества, что каждая услуга, которая должна быть выполнена в соответствии с настоящим контрактом должна быть предметом для применения всех условий данного Коносамент, применительно и установленно даты отгрузки. Грузоотправитель настоящим подтверждает, что он ознакомлен со всеми условиями и положениями данного Коносамент в отношении внешней классификации и также указанных условий и положений.			
Грузоотправитель		Перевозчик	
За:		За:	Дата:
Необходимо сделать отметку "X" или "RC", если необходимо отметить наличие Опасных материалов и веществ (Hazardous Materials & Substances), в соответствии с тем, как это определено в Правилах министерства транспорта (Department of Transportation Regulations), регулирующих перевозку опасных материалов. Применение этой графы является факультативным методом идентификации опасных материалов в Коносаменте по соответствующим статьям Кодекса Федеральных Правил (Bill of Lading 172.201(a)(1) (iii) of Title 49 Code of Federal Regulations). Кроме того, при отгрузке опасных материалов, в разделе 172.204(а) - Федеральных Правил (Federal Regulations) предписывается установление сертификации грузоотправителем, применение чего указано в Коносаменте, если только нет специального исключения из этого требования, обеспечиваемого данными Правилами для конкретного материала.			

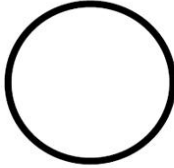
Бланк-зразок книжки МДП

Страница 1 обложки


(Наименование международной организации)

КНИЖКА МДП*

.....ЛИСТКОВ № 



- Действительна для принятия грузов таможенной места отправления до (включительно) _____
- Выдана (вм) _____
(наименование выдающего документ объединения)
- Держатель _____
(фамилия, адрес, страна)
- Подпись представителя объединения, выдающего документ, и печать этого объединения
- Подпись секретаря международной организации



(Заполняется до использования держателем книжки)

- Страна(ы) отправления ⁽¹⁾ _____
- Страна(ы) назначения ⁽¹⁾ _____
- Регистрационный (ые) номер(а) дорожного(ых) транспортного(их) средств (-) ⁽¹⁾ _____
- Свидетельство(а) о допущении дорожного(ых) транспортного(их) средств (-) (номер и дата) ⁽¹⁾ _____
- Опознавательный (ые) номер(а) контейнера(ов) ⁽¹⁾ _____
- Прочие замечания _____
- Подпись держателя книжки _____

⁽¹⁾ Вычеркнуть ненужное.

* См. приложение 1 к Конвенции МДП 1975 года, разработанной под эгидой Европейской экономической комиссии Организации Объединенных Наций.

Бланк-образ накладной УМВС

Оригинал накладной - Оригинал накладної (для получателя) - (для одержувача)		25 Отправка № - Відправка № (контрольная этикетка - контрольна етикетка)		2 Договор № - Договір №			
УЗ 22 1	1 Отправитель, почтовый адрес - Відправник, поштова адреса		3 Станция отправления - Станція відправлення		4 Особые заявления отправителя - Особі заяви відправника		
	5 Получатель, почтовый адрес - Одержувач, поштова адреса		26 Отметки таможен - Відмітки митниці				
6 Отметки, необходимые для железной дороги - Відмітки, необхідні для залізничної		27 Вагон - Вагон / 28. Подъемная сила (т) - Підйомна сила (т) 29 Осн - Осн / 30 Масса тары - Масса тары / 31 Масса груза после перегрузки - Масса вантажу після перевантаження		27 28 29 30 31			
7 Пограничные станции перехода - Прикордонні станції переходу		8 Дорога и станция назначения Залізниця і станція призначення					
СМГС - Накладная большой скорости СМГС - Накладна великої швидкості	9 Знаки, марки и номера Знаки, марки і номери	10 Вид упаковки Вид упаковки	11 Наименование груза Назвування вантажу	50 Прил. 2 Дод. 2	12 Число мест Кількість місць	13 Масса (в кг) определена отправителем Масса (в кг) визначена відправником	32 Масса (в кг) определена железной дорогой Масса (в кг) визначена залізницею
	14 Итого мест прописью - Разом місць прописом		15 Итого массы прописью - Разом маси прописом		16 Подпись отправителя Підпис відправника		
17 Обменные поддона - Обмінні піддони		Контейнер / Перевозочные средства - Контейнер / Перевізні засоби		19 Вывален и № Вивален і №			
Количество - Кількість		18 Вид Категорія		20 Отправителем приняты платежи за следующие транспортные дороги - Відправником прийнято платежі за такі транспортні залізничні			
23 Документы, приложенные отправителем Документи, додані відправником		21 Вид отправки Вид відправки пассажир* пасажир* мелкая* мала* дробя* крупнономинального контейнера* великономинального контейнера*		22 Поступило - Наважало отправителем* відправником* железной дорожкой* залізницею*			
		* Неужное зачеркнуть - Непогодине закреслити		33 34 35			
		24 объявленная ценность груза Обов'язана цінність вантажу		36 37			
		45 Палочки Палички Количество Кількість Знаки Знаки		38 39 40 41			
46 Календарный штамп Календарний штамп станции отправления станції відправлення		47 Календарный штамп Календарний штамп станции назначения станції призначення		48 Способ определе ния массы Спосіб визначен ня маси			
		49 Штамп станции взвешивания, подпись Штамп станції зважування, підпис		42 43 44			

Бланк-зразок Карнет А.Т.А.

VOUCHER

A.T.A. CARNET

CARNET A.T.A.

I M P O R T A T I O N	A. HOLDER AND ADDRESS /Titulaire et adresse Corp. for Int'l Business 325 N. Hough Street Barrington, IL 60010	FOR ISSUING ASSOCIATION USE /Réserve à l'association émettrice G. IMPORTATION VOUCHER No. Vollet d'importation N° 1	
	B. REPRESENTED BY*/Représenté par* T.Hawks, B.A.DeMaggio, J.Phillips, R.W.Green, FreightForwarder And/Or Any Authorized Representatives	a) A.T.A. Carnet No. US 89/08-SAMPLE Carnet A.T.A. N°	b) ISSUED BY/Dévré par United States Council for International Business
	C. INTENDED USE OF GOODS/Utilisation prévue des marchandises Exhibitions and Fairs	c) VALID UNTIL/Valable jusqu'au 2009 4 24 year month day (inclusive) année mois jour (inclus)	
	D. MEANS OF TRANSPORT*/Moyens de transport*	FOR CUSTOMS USE ONLY /Réserve à la Douane H) CLEARANCE ON IMPORTATION /Dédouanement à l'importation a) The goods referred to in the above declaration have been temporarily imported. /Les marchandises faisant l'objet de la déclaration ci-contre ont été importées temporairement. b) Final date for re-exportation/production to Customs*/J Date limite pour la réexportation/la représentation à la douane* year month day année mois jour c) Registered under reference No.*/Enregistré sous la N°* d) Other remarks*/Autres mentions*	
	E. PACKAGING DETAILS (Number, Kind, Marks, etc.)*/ Détail d'emballage (Nombre, Nature, Marques, etc.)*	AL/A Customs Office /Bureau de douane	
	F. TEMPORARY IMPORTATION DECLARATION Déclaration d'importation temporaire I, duly authorized: /Je soussigné, dûment autorisé: a) declare that I am temporarily importing in compliance with the conditions laid down in the laws and regulations of the country/customs territory of importation, the goods enumerated in the list overleaf and described in the General List under item No(s). /Je déclare importer temporairement, dans les conditions prévues par les lois et règlements du pays/territoire douanier d'importation, les marchandises énumérées à la liste figurant au verso et reprises à la liste générale sous le(s) N°(s) _____ _____ b) declare that the said goods are intended for use at /Je déclare que les marchandises sont destinées à être utilisées à _____ _____ c) undertake to comply with these laws and regulations and to re-export the said goods within the period stipulated by the Customs Office or regularize their status in accordance with the laws and regulations of the country of importation. /m'engage à observer ces lois et règlements et à réexporter ces marchandises dans les délais fixés par le bureau de douane ou à régulariser leur situation selon les lois et règlements du pays/territoire douanier d'importation. d) confirm that the information given is true and complete./ certifie justes et complètes les indications portées sur le présent vollet.	Date (year/month/day) Date (année/mois/jour)	
Place Lieu		Date (year/month/day) Date (année/mois/jour)	
Name Nom		Signature and Stamp Signature et timbre	
Signature X		Signature X	

If applicable/S'il y a lieu

N6 (06/04)

TO BE REMOVED BY FOREIGN CUSTOMS AT THE TIME OF VALIDATION
 À DÉTACHER PAR LES DOUANES ÉTRANGÈRES LORS DU VISA

**Регулювання міжнародних перевезень: ТРАНСПОРТНІ
КОНВЕНЦІЇ**

<i>Міжнародні морські перевезення</i>	
Міжнародна морська організація (ИМО)	1848-1958-1982 рр.
Брюссельська конвенція про уніфікацію деяких правил щодо коносаменту	1924-1968 рр.
Міжнародна конвенція про вантажну марку	1966-1968рр.
Міжнародна конвенція про безпечні контейнери	1972-1977рр.
<i>Морські перевезення пасажирів і багажу</i>	
Афінська конвенцією про морські перевезення пасажирів, їхнього багажу, транспортних засобів і ручної поклажі	1974 р.
<i>Міжнародні залізничні перевезення</i>	
Угода про міжнародні залізничні перевезення (КОТИФ/СОТИФ)	1980 р.
<i>Міжнародні автомобільні сполучення</i>	
Женевська Конвенція про договір міжнародного дорожнього перевезення вантажів (КДПВ) (CMR)	1961 р.
Європейська угода про міжнародні автомобільні перевезення небезпечних вантажів	1968 р.
Митна конвенція про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки міжнародного дорожнього перевезення	1978 р.
<i>Перевезення вантажів авіатранспортом регулюється</i>	
Конвенція про уніфікацію деяких правил, що стосуються міжнародних повітряних перевезень (Варшавська конвенція)	1929 р. доповненої пізніше: Гаазьким протоколом 1955 р.; Гватемальським протоколом 1971 р.; Монреальським протоколом 1975 р.
Міжнародна організацією громадянської авіації (ИКАО)	1947р.
Регіональна міжурядова організація громадянської авіації, Європейською організацією з безпеки аеронавігації (ЄВРОКОНТРОЛ)	1963р.
Міжнародна асоціація повітряного транспорту (IATA)	1945р.

ОСНОВНІ СТАТТІ ЧАРТЕРУ

Статті	Зміст статті
Місце і час укладання	
1. Найменування сторін	Фрахтувальника і фрахтівника (перевізника) із указівкою їхнього місцезнаходження
2. Назва і характеристика зафрахтованого судна	Прапор, клас, рік будівлі, вантажна характеристика судна. Прапор має значення у випадку бойкоту, заборони на захід у порти. Клас впливає на розмір страхової премії.
3. Мореплавність судна	Полягає в його здатності протистояти звичайним небезпекам рейса і доставити вантаж одержувачеві в схороненому стані.
4. Найменування і кількість вантажу	Іноді використовують і збірні назви, наприклад «будь-які законні вантажі» і т.д. Якщо фрахтувальник не забезпечив необхідну кількість вантажу, то за недовантаження він зобов'язаний сплатити «мертвий фрахт», а у випадку недовантаження проти заявленої і наявної кількості фрахтувальник має право вимагати відшкодування збитків.
5. Місце завантаження і розвантаження	Іноді вказуються не тільки порти, але і причали, місця якірних стоянок, а іноді тільки ділянки узбережжя (рендж).
6. Позиція судна, тобто початкова дата — лейдейс (laydays) і кінцева дата (cancelling days)	Раніше початкової дати фрахтувальник не зобов'язаний приймати судно під завантаження, а у випадку прибуття судна після кінцевої дати фрахтувальник має право розірвати (канселірувати) чартер.
7. Інформація про прибуття судна	Дата, строки.
8. Розподіл витрат	Розподіл витрат по завантаженню і розвантаженню між фрахтувальником і фрахтівником
9. Сталійний час	Термін для виконання завантажно-розвантажувальних робіт, обумовлений умовами чартеру або звичаями портів.
10. Штрафи. Премії	Демередж (штраф, що оплачує фрахтувальник за затримку судна понад сталійного час); диспач (премія фрахтувальникові за скорочення сталійного часу (половина демереджа)).
11. Фрахт і його оплата	Ставки фрахту встановлюються за одиницю виміру кількості вантажу (тонна, шт. і т.п.). Розрахунки по фрахту між судовласником і фрахтувальником здійснюються як по кількості вантажу, зданому на місці призначення, так і по завантаженому (коносаментному). Час і місце оплати також можуть бути різними (під час підписання коносаменту в порту відправлення, після прибуття судна в порт призначення, по закінченні розвантаження і після остаточної перевірки ваги).
12. Льодове застереження	Передбачає умови звільнення судна від виконання договору при виникненні льодової обстановки.
13. Застереження про страйк.	Наприклад, в пунктах завантаження, розвантаження
14. Військове застереження	Наприклад, політична ситуація в країні, військовий стан тощо
15. Застереження про загальну аварію й інші умови	Форс-мажор

Аналітичні показники зовнішньоекономічної діяльності підприємства, організації, фірми



ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	3
ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 1. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	4
<u>Тема 1. Організація зовнішньоекономічної діяльності</u>	4
1.1. Поняття та види зовнішньоекономічної діяльності	4
1.2. Класифікація контрагентів, як суб'єктів міжнародних комерційних угод	15
<i>Семінарське заняття по темі 1</i>	17
<u>Тема 2. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності</u>	22
2.1. Сутність, суб'єкти та органи державного регулювання ЗЕД в Україні	22
2.2. Організація регулювання ЗЕД на рівні регіону	27
2.3. Валютне регулювання в Україні, як складова частина державного регулювання ЗЕД	29
2.4. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності	33
<i>Семінарське заняття по темі 2</i>	42
<u>Тема 3. Міжнародний договір купівлі-продажу та його правове регулювання</u>	48
3.1. Міжнародний договір купівлі-продажу (МДКП): поняття, сутність, норми правового регулювання	48
3.2. Поняття, особливості та зміст міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів «ІНКОТЕРМС»	51
<i>Семінарське заняття по темі 3</i>	62
<u>Тема 4. Міжнародний контракт купівлі-продажу у зовнішньоекономічній діяльності</u>	67
4.1. Поняття, види та порядок укладання зовнішньоекономічних контрактів	67
4.2. Зміст і структура зовнішньоторговельного контракту купівлі- продажу товарів	73
<i>Семінарське заняття по темі 4</i>	93
ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 2. ФУНКЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ	99
<u>Тема 5. Валютно-фінансові умови зовнішньоторговельних угод</u>	99
5.1. Поняття і чинники валютно-фінансових умов контракту та валютні умови угоди	99
5.2. Фінансові умови зовнішньоторговельних контрактів	102
5.3. Засоби платежу при виконанні валютно-фінансових умов контракту	112
5.4. Заходи проти необгрунтованої затримки платежу та неплатежу	118
<i>Семінарське заняття по темі 5</i>	121
<u>Тема 6. Організація і технології міжнародних транспортних перевезень</u>	127
6.1. Транспортне забезпечення ЗЕД та перспективи розвитку	

транспортної логістики	127
6.2. Організація міжнародних перевезень основними видами транспорту	132
6.3. Завдання транспортної служби підприємства та логістичний моніторинг у зовнішньоекономічній діяльності	138
6.4. Алгоритм доставки вантажу у ЗЕД підприємства	157
<i>Семінарське заняття по темі 6</i>	160
<u>Тема 7. Страховий захист зовнішньоекономічної діяльності підприємства</u>	165
7.1. Загальні питання управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності	165
7.2. Страхування зовнішньоторговельних вантажів	170
7.3. Страхування відповідальності у ЗЕД	175
7.4. Перестраховування у ЗЕД	179
<i>Семінарське заняття по темі 7</i>	181
<u>Тема 8. Торговельне посередництво на зовнішньому ринку</u>	186
8.1. Доцільність використання посередників та види посередницької діяльності	186
8.2. Обсяг прав та вибір посередників на ринках	200
8.3. Правова база зовнішньоторговельної посередницької діяльності	208
<i>Семінарське заняття по темі 8</i>	212
<u>Тема 9. Організація та техніка проведення комерційних переговорів</u>	217
9.1. Рекомендації з підготовки до проведення комерційних переговорів у ЗЕД	217
9.2. Організація і техніка проведення ділових переговорів	224
<i>Семінарське заняття по темі 9</i>	
<u>Тема 10. Економічна ефективність ЗЕД підприємств</u>	239
10.1. Основні показники, що характеризують діяльність закордонної фірми та їх аналіз	239
10.2. Аналіз та ефективність здійснення експортних та імпорتنих операцій підприємства	248
10.3. Оцінка фінансової стабільності іноземного партнера	271
10.4. Вплив умов платежу та валютних курсів на розрахунок показників ефективності зовнішньоторгової операції	278
<i>Семінарське заняття по темі 10</i>	281
РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА	286
ДОДАТКИ	291
ДОДАТОК А – Загальна характеристика основних міжнародних організацій системи ООН	291
ДОДАТОК А1 – Спеціалізовані органи і міжурядові установи, пов'язані з ООН	292
ДОДАТОК Б – Зразок ліцензійної угоди	293
ДОДАТОК В – Перелік документів, необхідних для проведення митного оформлення	297

ДОДАТОК Г – Угрупування торговельних термінів у «ІНКОТЕРМС-2010»	301
ДОДАТОК Д – Зразок доручення на підписання контракту	305
ДОДАТОК Е – Бланк-зразок митної декларації	306
ДОДАТОК Е1 – Бланк-зразок Інвойса	307
ДОДАТОК Е2 – Бланк-зразок Коносаменту	308
ДОДАТОК Е3 – Бланк-зразок Вантажної накладної	309
ДОДАТОК Е4 – Бланк-зразок книжки МДП	310
ДОДАТОК Е5 – Бланк-зразок накладної УМВС	311
ДОДАТОК Е6 – Бланк-зразок Авіавантажної накладної	312
ДОДАТОК Е7 – Бланк-зразок Карнет А.Т.А.	313
ДОДАТОК Ж – Регулювання міжнародних перевезень: транспортні конвенції	314
ДОДАТОК З – Основні статті чартеру	315
ДОДАТОК К – Аналітичні показники зовнішньоекономічної діяльності підприємства, організації, фірми	316

Навчальне видання

НОСАЧ Лариса Леонідівна
КОЗУБ Вікторія Олександрівна
ГРИНЬКО Павло Леонідович
ДЯДІН Андрій Сергійович

***ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА
ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА***

Навчально-методичний посібник

Авторська редакція

Підп. до друку «__»__2015 р. Формат 60x84 1\16. Папір офсет.
Обл.-вид. арк. _____. Умов. друк. арк. _____. Тираж 50 прим. Замов. № ____

Видавець і виготовлювач