



**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**

**ХАРКІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ХАРЧУВАННЯ ТА ТОРГІВЛІ**

# **ОРГАНІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ УГОД**

*Курс лекцій*

**Харків  
2019**

**Організація зовнішньоекономічних угод : курс лекцій [Електронний ресурс] /**  
Укладачі : Козуб В.О., Печенка О.І. – Х. : ХДУХТ, 2019. – 1 електрон. опт. диск  
(CD-ROM); 12см – Назва з тит. екрана.

Укладачі: В.О. Козуб, О.І. Печенка

Рецензент : канд. екон. наук, проф. Круглова О.А.

Кафедра міжнародної економіки

Схвалено науково-методичною комісією економічного факультету  
ХДУХТ

Протокол від «9» листопада 2018 року № 2

Схвалено Вченою Радою ХДУХТ

Протокол від «15» липня 2019 року № 16

Схвалено редакційно-видавничою радою ХДУХТ

Протокол від «05» липня 2019 року № 12

© Козуб В.О., Печенка О.І.,  
2019

© Харківський державний  
університет харчування та  
торгівлі, 2019

## ВСТУП

Сучасна модель розвитку вітчизняної економіки характеризується посиленням розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства (далі – ЗЕД), яка відіграє значну роль як у зміцненні позицій України на світовому ринку. Забезпечення ефективності здійснення ЗЕД можливо тільки за умови використання техніки та якісної організації зовнішньоекономічних угод (далі – ЗЕУ). Такі умови вимагають знань та вмінь, які б забезпечили конкурентоспроможність підприємства на світовому ринку та його високу прибутковість.

Мета навчальної дисципліни: отримання студентами знань об'єктивних закономірностей, реальних процесів та специфічних особливостей організації і техніки проведення основних та допоміжних зовнішньоекономічних операцій, а також навичок їх практичного застосування.

Освоєння навчальної дисципліни передбачає виконання таких завдань:

вивчення міжнародної та національної нормативно-правової бази організації і регулювання зовнішньоекономічних операцій;

опанування змісту та особливостей використання базисних умов поставок товару «ІНКОТЕРМС»;

вивчення видів, форм, техніки проведення та організації основних зовнішньоекономічних операцій;

визначення процедури підготовки та укладання зовнішньоекономічних договорів (контрактів) купівлі-продажу товарів, робіт, послуг, та їх особливостей;

визначення особливостей, процедури організації та техніки здійснення посередницьких зовнішньоекономічних угод.

У процесі викладання навчальної дисципліни основна увага приділяється оволодінню студентами професійними компетентностями: знання та розуміння предметної області професійної діяльності; здатність використовувати нормативні та правові акти, що регламентують професійну діяльність; розуміння основних особливостей сучасної світової та національної економіки, інституційної структури, напрямів соціальної, економічної та зовнішньоекономічної політики держави; навички використання сучасних джерел економічної, соціальної, управлінської, облікової інформації для складання службових документів та аналітичних звітів.

Результати навчання за дисципліною: використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності; використовувати нормативні та правові акти, що регламентують професійну діяльність; усвідомлювати основні особливості сучасної світової та національної економіки, інституційної структури, напрямів соціальної, економічної та зовнішньоекономічної політики держави; проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, визначати функціональні сфери, розраховувати відповідні показники які характеризують результативність їх діяльності.

# **ЗМІСТ ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ УГОД» ЗА РОЗДІЛАМИ І ТЕМАМИ**

## **Розділ 1. Організація та техніка здійснення основних зовнішньоекономічних угод**

### **Тема 1. Теоретичні аспекти організації зовнішньоекономічних угод**

Теоретичні аспекти визначення сутності поняття «зовнішньоекономічна операція». Етапи здійснення зовнішньоекономічної операції. Детальний алгоритм здійснення зовнішньоекономічної операції у процесі першого виходу на зовнішній ринок. Види зовнішньоекономічних операцій: основні та додаткові (забезпечуючі).

Мотивація та етапи виходу підприємства на зовнішні ринки. Класифікація та характеристика форм виходу на зовнішні ринки. Критерії вибору форм виходу підприємств на зовнішні ринки. Потенційні можливості фірм при виході на зовнішні ринки.

### **Тема 2. Економіко-правове забезпечення зовнішньоекономічних угод**

Об'єкт та суб'єкти зовнішньоекономічних угод. Поняття та класифікація контрагентів, як суб'єктів зовнішньоекономічних операцій. Сутність та класифікація фірм, як суб'єктів зовнішньоекономічних операцій: за видом господарської діяльності і характеру здійснюваних ними операцій, правового положення, характеру власності, належності капіталу і контролю, міжнародної сфери діяльності.

Джерела правового регулювання зовнішньоекономічних операцій: міжнародні та національні норми. Віденська конвенція про міжнародні договори купівлі-продажу товарів (1980 р.). Порядок укладання та виконання договору згідно Віденської конвенції про МДКП. Рекомендаційні норми міжнародного права. Поняття, особливості та зміст міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів «ІНКОТЕРМС». Ієрархія контрактного законодавства в Україні.

### **Тема 3. Механізм здійснення зовнішньоторговельних угод, пов'язаних з рухом товарів**

Організація і техніка здійснення експортних та реекспортних операцій. Основні принципи та методи укладання і виконання імпорتنих та реімпорتنих угод. Механізм регулювання та форми контролю щодо відповідальності контрагентів при виконанні експортних та імпорتنих угод.

Поняття, види та особливості укладання угоди купівлі-продажу та її відзнаки від інших міжнародних договорів. Зміст і структура зовнішньоторговельного договору купівлі-продажу товарів та механізм його дії.

Основні умови контрактів на купівлю-продаж сировини і продовольства. Особливості зовнішньоторговельних угод на ринку машино-технічної продукції. Характерні особливості угод купівлі-продажу споживчих товарів. Особливості угод з експорту та імпорту послуг.

#### **Тема 4. Механізм здійснення зовнішньоекономічних угод, пов'язаних з наданням виробничих послуг та виконанням робіт**

Сутність та види лізингових операцій. Техніка здійснення лізингових операцій. Загальні положення, структура та зміст договору лізингу. Види зобов'язань у лізингових контрактах.

Особливості та техніка здійснення підрядних операцій. Особливості та зміст договору підряду на будівельні послуги.

Сутність та види ліцензій. Порядок визначення ціни ліцензії. Поняття, предмет та структура ліцензійного договору.

#### **Тема 5. Механізм здійснення угод компенсаційної торгівлі на зовнішньому ринку**

Причини стимулювання розвитку та сутність компенсаційної торгівлі. Сутність та особливості компенсаційних угод. Класифікація угод зустрічної торгівлі. Види міжнародних компенсаційних операцій. Операції в рамках промислового співробітництва.

Особливості зовнішньоекономічних контрактів у сфері зустрічної торгівлі. Контракт на перероблення давальницької сировини (з іноземним елементом: замовником чи виконавцем).

#### **Тема 6. Організація торговельно-посередницьких угод на зовнішньому ринку**

Сутність та критерії ефективності міжнародної посередницької діяльності. Різновиди міжнародних посередницьких операцій. Методи оцінювання міжнародної посередницької діяльності.

Особливості використання торговельно-посередницьких угод у зовнішньоекономічній діяльності. Поняття та зміст договорів із зовнішньоторговими посередниками. Комісійний договір. Консигнаційний договір.

# РОЗДІЛ 1. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ТЕХНІКА ЗДІЙСНЕННЯ ОСНОВНИХ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ УГОД

## Тема 1.

### Теоретичні аспекти організації зовнішньоекономічних угод

#### План лекції

- 1.1. Поняття та види зовнішньоекономічних операцій.
- 1.2. Мотивація та етапи виходу підприємства на зовнішні ринки.

#### 1.1. Поняття та види зовнішньоекономічних операцій

У сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки одним із головних факторів її зростання є ефективне здійснення зовнішньо-економічної діяльності (далі – ЗЕД), яка відіграє значну роль як у підвищенні рівня життя громадян України, так і в зміцненні її позицій на світовому ринку. Забезпечення ефективності здійснення ЗЕД можливе за умови використання раціональної поетапної схеми здійснення зовнішньоекономічних операцій (далі – ЗЕО).

Вивчення законодавчої бази України дозволяє з'ясувати, що жоден нормативно-правовий документ не дає чіткого визначення такої економічної категорії, як «зовнішньоекономічна операція». Так, у ч. 2 ст. 379 Господарського кодексу України [3] вказано термін «зовнішньоекономічна операція», але не наведено його визначення. Проте розглянуто поняття «зовнішньоекономічна діяльність», як синонім, що є не зовсім коректним, адже ЗЕО доцільно розглядати в рамках конкретного митного режиму та виду ЗЕД.

У Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначено таке поняття, як господарська операція, що становить дію або подію, яка викликає зміни у структурі активів та зобов'язань, власному капіталі підприємства [6]. Такий підхід розкриває бухгалтерську сутність даного поняття, що є важливим для оцінювання фінансового стану підприємства. Але такий підхід не враховує міжнародної складової такої операції. У ст. 4 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» наведено визначення зовнішньоекономічної діяльності, як закінченої разової передачі товару (виконання робіт, надання послуг) і закінчені розрахунки (грошові, товарні та в інших формах) за цю разову конкретну передачу товару (виконання робіт, надання послуг) [35].

О.М. Котиш надає авторське бачення поняття «зовнішньоекономічна операція», як цілеспрямованого процесу взаємодії між суб'єктами ЗЕД України та іноземним контрагентом щодо встановлення, зміни та припинення правових, економічних, соціальних та інших відносин між ними як на території України, так і за її межами, який викликає зміни у структурі активів та зобов'язань і власному капіталі підприємства. Саме цей враховує бухгалтерську складову,

визначає місце здійснення зовнішньоекономічної операції, конкретизує її суб'єктів та встановлює правовідносини між ними. Порядок здійснення ЗЕО та процедуру її виконання різні автори також розглядають по-різному. Так, Бурлачков В.К. [46] виділяє такі етапи ЗЕО, як: маркетингові дослідження; аналіз кон'юнктури світового ринку; пошук іноземного партнера; оформлення оферти та запиту; проведення переговорів про умови контракту; міжнародне перевезення товарів; страхування; проведення розрахунків.

Проте така схема здійснення ЗЕО не враховує таких етапів, як митне оформлення зовнішньоекономічної операції, розрахунок результату (ефективності) її здійснення та ін.

Корнева С.В. пропонує проводити ЗЕО за схемою в три етапи [57]:

I етап – Підготовка до укладання угоди (контракту) – включає: комплексне дослідження ринку; рекламну кампанію; встановлення контактів із потенційним контрагентом за кордоном.

II етап – Укладання угоди (контракту) – включає: проведення попередніх переговорів; вибір способу підписання контракту; вибір форми контракту купівлі-продажу; вибір виду контракту і форми оплати; остаточне доопрацювання тексту контракту; підписання контракту.

III етап – Виконання угоди (контракту): забезпечення виробництва товару на експорт; підготовка товару до відвантаження; проведення плаіжно-розрахункових операцій; страхування вантажів; укладання договору з експедиторською фірмою; організація міжнародного перевезення вантажів; митне очищення вантажів.

Воловик Л.А. [47] зовнішньоекономічну операцію пропонує здійснювати, враховуючи наступні етапи:

1) Вивчення кон'юнктури ринку (проводиться з метою виявлення попиту на певні види товарів на світовому ринку або на ринках окремих географічних регіонів і країн).

2) Вибір форм і методів роботи на ринку.

3) Планування зовнішньоторговельної операції (становить розробку взаємопов'язаних за часом і змістом організаційних та комерційних заходів, заснованих на маркетингових дослідженнях).

4) Проведення рекламної кампанії.

5) Підготовка та укладення міжнародного контракту (необхідно здійснювати на основі міжнародного права і практики міжнародної торгівлі).

6) Виконання контрактних зобов'язань.

Аналіз зазначених підходів до організації зовнішньоекономічної операції дозволяє зробити такі висновки:

1) наведені схеми етапів здійснення ЗЕО застосовуються для експортних операцій та не враховують особливості здійснення інших видів ЗЕД;

2) жодна з наведених схем не конкретизує функції, які повинні виконуватися на кожному етапі;

3) вивчені підходи не вказують суб'єктів виконання функцій на конкретному етапі здійснення ЗЕО.

Отже розглянемо комплексну поетапну схему здійснення ЗЕО, яка враховує, чи вперше підприємство виходить на конкретний зовнішній ринок, чи операція є багаторазовою (табл. 1.1) [58].

Таблиця 1.1 – Поетапна схема здійснення зовнішньоекономічної операції в процесі першого виходу на зовнішній ринок

№ з/п	Етапи	Сутність етапу та функції секторів	Відповідальний сектор відділу ЗЕД
1	Визначення мети виходу на зовнішній ринок	Встановлення загальної мети підприємства на зовнішньому ринку	Апарат управління підприємством, відділ ЗЕД
2	Маркетингові дослідження зовнішніх ринків	Встановлення основних переваг конкретного ринку, вивчення преференцій та пільг нерезидента, аналіз основних конкурентів та ціни конкурентної продукції тощо	Маркетинговий сектор, комерційний сектор
3	Маркетингові дослідження внутрішнього ринку	Аналіз національного законодавства, що стосується здійснення ЗЕД, засоби підтримки експортера / імпортера, оцінювання внутрішніх можливостей підприємства, внутрішнього ринку	
4	Пошук та попереднє оцінювання потенційного партнера	Складання списку потенційних партнерів на конкретному ринку та аналіз їх надійності	
5	Розрахунок планової ефективності операції	Попередній розрахунок експортної / імпортної ціни товару, умов платежу; встановлення особливостей виходу на конкретний зовнішній ринок та розрахунок можливих знижок у процесі проведення переговорів та підписання контракту	
6	Встановлення контакту	Складання оферти / запиту, обговорення попередніх умов операції	Маркетинговий сектор
7	Підготовка проекту контракту, переговори	Ведення переговорів, складання проекту контракту, обговорення його та підписання	Комерційний сектор, юридичний сектор
8	Виконання контракту	Контроль за термінами виконання всіх етапів виробництва, оформлення та сплати за товар	Комерційний сектор
9	Митне оформлення товару	Аналіз дозвільної системи та оформлення необхідних документів, розрахунок митної вартості та платежів, розрахунок розміру повернення ПДВ у процесі експортної операції	Митний сектор
10	Розгляд можливих рекламацій	Аналіз причин неналежного виконання умов контракту	Комерційний сектор, юридичний сектор
11	Аналіз та оцінювання зовнішньоекономічної операції	Розрахунок фактичної ефективності та порівняння з плановою. Встановлення причин відхилення	Комерційний сектор
12	Інтерпретація отриманих результатів	Обґрунтування необхідності подальшого здійснення операції на конкретному ринку	Відділ ЗЕД підприємства



Перевагою запропонованої схеми є те, що вона конкретизує кожний етап, його функції, деякі з яких здійснюються паралельно та потребують зіставлення, та сектор, який повинен їх виконувати. Ця схема є універсальною та може застосовуватися до всіх видів ЗЕД, які зазначені у ст. 4 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [14].

На основі запропонованої поетапної схеми можна сформувати алгоритм здійснення зовнішньоекономічної операції в процесі першого виходу на зовнішній ринок (рис. 1.1.) [58].



Рис. 1.1. Алгоритм здійснення зовнішньоекономічної операції в процесі першого виходу підприємства на зовнішній ринок

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

До основних видів ЗЕО відносять:

**Зовнішньоторговельні операції**, під якими 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. Зовнішньоторговельні

операції вважаються здійсненими, коли товар пропущено через кордон країни-контрагента після виконання визначених митних формальностей.

Класифікація зовнішньоторговельних операцій представлена в табл. 1.2.

Таблиця 1.2 – Класифікація зовнішньоторговельних операцій

№ з/п	Ознаки класифікації	Види операцій
1	За напрямками торгівлі	Експортні, імпортні, реекспортні, реімпортні
2	За групами товарів	Купівля-продаж машин та устаткування, сировини та ін.
3	За ступенем готовності товарів до продажу	Постачання готової продукції, вузлів і деталей для зборки, комплектного устаткування та ін.
4	Товарообмінна торгівля	Зустрічна торгівля, бартер, переробка давальницької сировини та ін.
5	Торгівля науково-технічними досягненнями та надання послуг	Купівля-продаж ліцензій, «ноу-хау», факторинг, інжиніринг, при здійсненні оренди, підряду, лізингу, туризму, інформатизації, перевезень на транспорті та ін.
6	Торгово-посередницька діяльність	Консигнаційні, комісійні, агентські, брокерські
7	Інша торгівля	Аукціони, міжнародні торги, біржова торгівля

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.

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.

На міжнародну *торгівлю сировиною* впливає ряд факторів.

1. Основним фактором, що впливає на видобуток і міжнародну торгівлю сировиною є структурна економічна перебудова в розвинутих країнах, що веде до швидкого зниження матеріало- і енергомісткості виробничої продукції у ВВП, швидкої модернізації виробництва на базі маленької і безвідхідної технології.

2. Зниження темпів росту видобувної промисловості і міжнародної торгівлі сировиною обумовлено також зміною умов розробки ресурсів у міру активного використання надр – виснаженням копалин з конкурентоздатними експлуатаційними характеристиками, погіршенням геологічних, транспортних умов видобутку сировини, що пояснює зростання фондомісткості галузей, що видобувають сировину.

3. Зниження темпів споживання і видобутки сировини і палива є також наслідком загального уповільнення темпів росту економіки розвинутих країн. Визначену роль зіграла і політика країн, що розвиваються, що є основними виробниками й експортерами сировини, спрямована на досягнення економічної самостійності і розвиток національної обробної промисловості.

4. Великий вплив на розвиток торгівлі сировиною здійснює створення економічних угруповань країн-експортерів сировини, а також укладення міжнародних торговельних угод для забезпечення збалансованості попиту та пропозиції, недопущення різких коливань цін на сировину. Їх учасниками є як країни-експортери, так і країни-імпортери сировини.

*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'ючерних 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*, коли продавець має вихід на покупця і має можливість одержати інформацію про потреби споживачів, рівні і динаміку попиту на товар. Перевагою для реалізації товарів масового споживання є їхня новизна, якість. Для реалізації споживчих товарів потрібна реклама, причому більш насичена, ніж для сировини і навіть машин і устаткування. Вона повинна бути постійною та здійснюватися в міру пропозиції на ринок нових моделей, що швидко змінюються.

*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.

*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.

*Технічне обслуговування* – це виробничий процес у сфері обороту і виробничого або особистого споживання, спрямований на забезпечення надійної роботи машино-технічних виробів із заданими характеристиками.

*Постачання запасних частин* може здійснюватися, як один з елементів технічного обслуговування раніше поставлених машин і устаткування, так і як самостійна комерційна операція. У першому випадку, будучи засобом для підтримки в експлуатаційному стані раніше поставленого виробником устаткування, запасні частини виступають як підлеглий, товар, що супроводжує; у другому – будучи вироблений і поставленими на ринок фірмами, незалежними від виробника машин і устаткування вони виступають як самостійний товар. Запасні частини як товар мають деякі особливості. Кожна машина складається із сотні або навіть тисячі деталей, і кожна з них у процесі експлуатації може вийти з ладу і вимагати заміни. Тому перед їхніми виробниками стає задача максимально оптимізувати номенклатуру й обсяг запасних частин, що випускаються, щоб, з одного боку, можливо повніше забезпечити ними покупців, а з іншого боку – запобігти надлишку запасних частин, що не потрібні. Як свідчить практика, основна частина продажу приходиться на досить обмежену номенклатуру запасних частин.

Старання підприємств замінити устаткування раніш терміну його фізичного зносу, привело до розвитку *торгівлі машинами й оснащенням, що вже були у використанні*. Потримані (секонд хенд) машини продаються в досить гарному експлуатаційному стані, а ціна їх у залежності від рівня зносу складає лише 25-40% їхньої вартості.

*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. 1.3.

*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.

*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.

Таблиця 1.3 – Різновиди міжнародної зустрічної торгівлі

1. Товарообмінні операції та компенсаційні угоди на безвалютній основі	1.1. Угоди з єдиноразовою 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»	

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.

У міжнародній практиці як форму продажу машин і обладнання 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.

*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.

*Формами їх прояву є:*

1. Обмін загальною науково-технічною інформацією, накопичення останньої в банках даних для спільного використання, наприклад для консультацій, зокрема обмін програмними продуктами.

2. Укладання і реалізація контрактних угод щодо проведення НДДКР контрагентом з наступною передачею всієї інформації і права розпорядження результатами розробок замовнику (зокрема, права оформлення патенту і ліцензії на виробництво).

3. Спільне проведення на основі прямих зв'язків партнерами з різних країн коопераційних НДДКР щодо конкретного винаходу з наступним спільним володінням патентом і правом надання ліцензій (чи, що буває значно рідше, - роздільним).

4. Реалізація міжнародних (за участю кількох країн або фірм) науково-технічних програм з розроблення важливих спеціальних проблем (наприклад, телекомунікаційна технологія чи біотехнологія) на основі спеціалізації та кооперації НДДКР.

5. Виконання міжнародних комплексних науково-технічних програм.

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. *Патент* – документ, що надає патентовласникові виняткове право на тій території, де його видано. Дія патенту означає, що лише його власник має право розпоряджатися винаходом та вирішувати, яким чином його буде використано: на власному підприємстві, на спільному чи, може, на нього буде продано ліцензію. Крім того, власник патенту може заперечити протиправні дії третьої особи, яка порушує умови виробництва, використання чи продажу запатентованого винаходу. У більшості розвинутих країн патенти видаються державними органами лише після проведення експертизи на наявність у заяві критеріїв патентоспроможності, серед яких новизна, наявність винахідницької



творчості та промислове використання. Важливими джерелами патентного права в кожній країні є національні патентні закони. У галузі міжнародного патентного права на сучасному етапі діють: Паризька конвенція про видачу європейських патентів; Договір про патентну кооперацію, Гаванська угода про визнання охоронних документів;

б) *ліцензійна угода* – міжнародна торгова операція, за якою власник винаходу дає іншій стороні дозвіл на його використання в певних межах. Об'єктом *ліцензії* можуть бути різні розробки конструктивного, технологічного характеру, склад матеріалів, засоби лікування, методи розрахунків, дані організаційного, фінансового, управлінського характеру тощо. Ліцензії реєструються в державних органах і захищаються законом. Об'єкт ліцензії повинен мати патентну чистоту. *Патентна чистота* – юридичний склад товару, який означає, що він може бути використаний у даній країні без порушення чинних на її території охоронних документів виключного права. Об'єкт повинен мати достатні техніко-економічні переваги відносно до інших товарів, які в даний час є на ринку, а також він повинен бути освоєний у вітчизняній промисловості до стадії, яка може гарантувати покупцеві досягнення встановлених техніко-економічних показників.

Торгівля ліцензіями прибуткова. Найбільш поширеними формами оплати ліцензійних угод є роялті та паушальні сплати. *Роялті* – це ліцензійна винагорода у формі періодичних відрахувань (частка від прибутку або суми продажу продукції, виробленої за ліцензованою технологією). У чистому вигляді або у поєднанні з іншими видами платежів зустрічається найчастіше – до 90% усіх ліцензійних угод. Роялті, як правило, сплачується наприкінці року, починаючи з моменту випуску нової продукції. *Паушальні сплати* – це сплата твердої зафіксованої суми ліцензійної винагороди одноразово або у 2-3 заходи. Ця форма зустрічається дуже рідко, як правило, під час розробки технології на рівні ідеї;

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.

*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-консультативні послуги. Провідними експортерами послуг типу «інжиніринг» є компанії розвинутих: США, Великобританії, Франції, Німеччини, Японії, Канади, Данії, Італії.

## **Надання консалтингових, туристичних, інформаційних, маркетингових послуг.**

*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-імпорتنі 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.

Розрізняють міжнародний туризм трьох видів:

1) *рекреаційний* – з метою відпочинку, лікування, занять спортом, поїздки до родичів, знайомих тощо;

2) *науковий* – для участі в конференціях, симпозіумах, конгресах, наукових виставках тощо;

3) *діловий туризм* – зустрічі з діловими людьми, відвідування з метою відвідання виставок, ярмарок та ін.

Класифікація Всесвітньої організації з туризму (ВОТ) передбачає поділ усіх країн на дві групи:

- *країни-постачальники туристів*, або країни, які імпортують туристичні послуги. До цих країн ВОТ відносить США, Бельгію, Данію, Німеччину, Голландію, Нову Зеландію, Швецію, Канаду, Англію;

- *країни, які приймають туристів*, або країни, які експортують туристичні послуги. До цих країн ВОТ відносить Австралію, Грецію, Кіпр, Італію, Іспанію, Мексику, Туреччину, Португалію, Францію, Швейцарію.

В останні двадцять років середньорічні темпи зростання кількості іноземних туристів у світі становили 5,1%, валютних надходжень – 14%. Частка туристичного бізнесу становить близько 6% світового ВВП, 7% сумарних капітальних вкладень та 5% всіх податкових послуг.

*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.

*Документована інформація* – це інформація, зафіксована на матеріальному носії з реквізитами, що дозволяють її ідентифікувати. Вона буває масовою або конфіденційною.

*Інформаційні ресурси* – це окремі документи і окремі масиви документів у інформаційних системах (архівах, фондах, бібліотеках тощо).

*Інформаційні продукти* – це документована інформація, підготовлена відповідно до потреб користувачів.

*Інформаційні послуги* – це дії власників інформації з забезпечення користувачів інформаційними продуктами.

*Засоби інформаційного обміну* – це інформаційні системи та мережі, мережі зв'язку, що використовуються для міжнародного 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 забезпеченням 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.

#### ***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. Мотивація та етапи виходу підприємства на зовнішні ринки**

Мотиви виходу фірми на зовнішній ринок, як правило, розглядають на трьох рівнях: глобальному (сучасні тенденції міжнародних економічних відносин), національному (місце країни в міжнародному поділі праці) і власне фірмовому.

Вихід підприємства на зовнішній ринок, де панує жорстка міжнародна конкуренція, можливий лише за умови використання сучасних методів управління, насамперед маркетингу. Передумови виходу підприємства на зарубіжний ринок наведено у табл. 1.4.

Основною метою, з якою підприємства виходять на зовнішні ринки, є максимізація прибутку за рахунок використання ефекту масштабу. Досягнення цієї мети не вичерпує всі елементи мотиваційного механізму, який складається із конкретних збуджувальних **мотивів**:

1. Обмеженість та відносно низькі можливості розширення внутрішнього ринку.
2. Рівень розвитку внутрішнього ринку, за якого вигідно розміщувати

капітали за кордоном: насичення ринку товарами; посилення тиску конкурентів; зростання залежності від посередницької торгівлі; зростання зборів, що пов'язані із захистом довкілля; труднощі у дотриманні соціального законодавства.

Таблиця 1.4 – Передумови виходу підприємства на зарубіжний ринок

<b>Передумови</b>	<b>Характеристика</b>
Політико-правові	<ul style="list-style-type: none"> <li>· пільгова система оподаткування;</li> <li>· стабільна політична ситуація в країні;</li> <li>· підтримка з боку зарубіжної держави;</li> <li>· лояльне законодавство країни</li> </ul>
Економічні	<ul style="list-style-type: none"> <li>· дешева робоча сила призводить до зниження собівартості продукції і можливості збільшення прибутку підприємства. В даний час цей фактор інтернаціоналізації бізнесу найбільш актуальний, багато виробників розміщують виробництва в країнах з дешевою робочою силою, наприклад, Китай, Малайзія;</li> <li>· закордонний ринок активно зростає, що дає велику перспективність діяльності підприємства на даному зарубіжному ринку;</li> <li>· вигідне співвідношення курсів національної валюти і валюти зарубіжного ринку, передбачуваного до освоєння</li> </ul>
Географічні та кліматичні	<ul style="list-style-type: none"> <li>· наявність родовищ природних ресурсів, необхідних для виробництва продукції підприємства;</li> <li>· добре географічне розташування країни по відношенню до іншим пріоритетним для підприємства ринків</li> </ul>
Екологічні	Низькі екологічні вимоги, що пред'являються до виробництва і продукції.
Культурні	Схожість культур ринку країни, передбачуваного до освоєння, і національного ринку підприємства. Таким чином, продукція підприємства не потребує значних змін для виведення її на зарубіжний ринок
Інфраструктурні	<ul style="list-style-type: none"> <li>· розвинена інфраструктура закордонного ринку;</li> <li>· налагоджений митний процес</li> </ul>

3. Подолання залежності від внутрішнього ринку, сезонних коливань попиту та розсіювання ризиків шляхом завоювання закордонних ринків.

4. Скорочення витрат виробництва за рахунок кращого використання виробничих потужностей, зменшення податкових платежів, у тому числі шляхом виробництва продукції за кордоном.

5. Продовження життєвого циклу товару.

6. Використання державних програм сприяння, які діють у своїй країні чи за кордоном.

7. Підвищення ефективності збутової діяльності шляхом посилення ринкових позицій на основі створення відділень, філій, дочірніх підприємств, розширення мережі сервісних пунктів тощо.

8. Компенсація коливань валютного курсу шляхом організації паралельного виробництва і збуту у відповідних країнах.

9. Подолання тарифних та нетарифних бар'єрів шляхом організації закордонного виробництва.

10. Підвищення престижу підприємства на національному ринку як суб'єкта міжнародних економічних відносин.

Специфічні мотиви виходу підприємства на зарубіжний ринок охарактеризовано у табл. 1.5.

Таблиця 1.5 – Мотиви виходу підприємства на зарубіжний ринок

Мотив	Актуальність
Слабка завантаженість виробничих потужностей підприємства	Даний мотив пов'язаний з внутрішнім ринком і вступає в дію тільки в тому випадку, якщо обсяг внутрішнього ринку невеликий або знижується, що спонукає підприємство шукати нові закордонні ринки збуту або партнерів, з метою забезпечення максимальної завантаженості власних виробничих потужностей.
Суб'єктивне бажання керівництва підприємства реалізувати власні знання, навички і бажання поширити свій бізнес за рамки внутрішнього ринку	Даний мотив актуальний якщо керівництву підприємства притаманні наступні характеристики: <ul style="list-style-type: none"> <li>· досвід ведення міжнародної комерційної діяльності;</li> <li>· усвідомлення того, що ринок не обмежений національними кордонами; націленість на лідерство в своїй сфері.</li> </ul> Все це в сукупності призводить до того, що керівництво підприємства звертає увагу на закордонні ринки.
Престижність ведення міжнародного бізнесу	Підприємства, що ведуть міжнародну комерційну діяльність, найчастіше сприймаються керівництвом іншого бізнесу і суспільством в цілому як більш надійні, стабільні і певною мірою успішні, що забезпечує більшу кількість угод з клієнтами та партнерами.
Незадоволеність фінансовими результатами ведення господарської діяльності підприємства на внутрішньому ринку.	Основними параметрами для оцінки результативності комерційної діяльності є: виручка; рентабельність; собівартість продукції; маржинальний прибуток; чистий прибуток. Якщо рівень перерахованих даних параметрів не задовольняє керівництво підприємства, то приймається рішення про вихід підприємства на зарубіжний ринок, навіть в разі успішної комерційної діяльності на внутрішньому ринку.
Прагнення продовжити життєвий цикл товару	На різних ринках один і той же продукт може перебувати на різних стадіях життєвого циклу товару. Більшість виробників прагнуть максимально використовувати кожен продукт, тому, якщо на внутрішньому ринку товар знаходиться на завершальній стадії життєвого циклу, то логічно запропонувати його на зарубіжні ринки.
Наявність вільних коштів для інвестування.	Підприємство, яке має власні вільними фінансовими ресурсами або можливістю залучення інвестицій, в поєднанні з іншими внутріфірмовими факторами, може почати процес освоєння зарубіжних ринків.
Володіння технологічними ноу-хау виробництва товару.	Наявність у підприємства будь-якої нової технології виробництва товару або ж самого товару, що володіє унікальними властивостями, є значною конкурентною перевагою, для підприємства вигідно представляти даний товар на максимально можливій кількості ринків.

Для отримання доступу на закордонні ринки підприємство повинне пройти декілька етапів, кожен з яких має свої особливості (табл. 1.6).

Таблиця 1.6 – Етапи виходу підприємства на зовнішній ринок

Етап	Характеристика
1. Етап пробного експорту	– характеризується односторонніми спробами підприємства продати закордонному покупцю стандартну вітчизняну продукцію
2. Етап екстенсивного експорту	відбувається охоплення незначної кількості ринків без їх сегментації; експортний асортимент представлений традиційним для даного підприємства набором товарів
3. Етап інтенсивного експорту	– відбувається обмеження асортименту найбільш вигідною продукцією по кожному ринку з використанням всіх методів активного маркетингу.
4. Етап експортного маркетингу	– продукція все більш пристосовується до вимог зовнішнього ринку; підприємство розвиває двосторонні відносини із зовнішніми ринками, збираючи й обробляючи відповідну інформацію; маркетингові комунікації набувають міжнародних ознак
5. Етап міжнародного маркетингу	– закордонні ринки починають грати домінуючу роль у формуванні маркетингової концепції даного підприємства
6. Етап глобального маркетингу	– підприємство більш не орієнтується на внутрішній ринок, а переймається задоволенням потреб, характерних для споживачів усього світу

При виході на зовнішній ринок необхідно враховувати певні бар'єри, які охарактеризовано у табл. 1.7.

Проблема вибору способу виходу підприємства на зарубіжний ринок виникає при виробленні міжнародної маркетингової стратегії підприємства або при виникненні можливості (або необхідності) розвитку діяльності на якомусь зарубіжному ринку. Перше рішення є стратегічним, а друге – тактичним. В обох випадках на остаточне рішення про спосіб виходу на зовнішній ринок впливає сукупність внутрішніх та зовнішніх (щодо підприємства) умов:

1. Умови ринку – відкритий чи закритий, з передовою чи відсталою торговельною структурою, такий, що функціонує в умовах лібералізованої чи децентралізованої економіки.

2. Умови, пов'язані з товаром – фірмова продукція чи товар пересічної якості, з технічним обслуговуванням чи без нього, легко чи важко експортується.

3. Умови, пов'язані з діяльністю підприємства – обмежені чи розширені цілі, наявність досвіду дій в умовах міжнародного ринку чи його відсутність, добре розвинений чи недостатньо розвинений ресурсний потенціал (фінанси, кадровий склад, виробничі потужності тощо).

Вибір способу виходу на зовнішні ринки залежить від мети підприємства, масштабів діяльності, характеру товару й намірів контролювати продаж. Враховується також потенційний обсяг продажу, витрати й інвестиції на організацію руху товарів, наявність підготовленого персоналу (продавців) та інші умови.

Таблиця 1.7 – Бар'єри входу підприємства на зовнішній ринок

Бар'єри входу на ринок	Характеристика
Економічні бар'єри (посередники, постачальники)	<ul style="list-style-type: none"> <li>· зниження рівня попиту в цільових для підприємства сегментах;</li> <li>· висока конкуренція в профільному для підприємства секторі на зарубіжному ринку;</li> <li>· значний вплив постачальників і їх прихильність до місцевим операторам ринку;</li> <li>· значний вплив посередників і пріоритетність для них місцевих постачальників;</li> <li>· не вигідне співвідношення курсів національної та зарубіжних валют;</li> <li>· висока вартість трудових ресурсів;</li> <li>· висока вартість сировини</li> </ul>
Екологічні бар'єри	Жорсткі екологічні вимоги країни, в якому підприємство збирається працювати, до продукції і виробничого процесу.
Політико-правові бар'єри	<ul style="list-style-type: none"> <li>· несприятлива політична ситуація в країні (війна, конфлікти і т.д.);</li> <li>· жорсткі вимоги антимонопольного законодавства;</li> <li>· підтримка державою місцевих компаній (високі мита для іноземних компаній);</li> <li>· напружені політичні відносини держав (ринок якого передбачається освоювати і держави підприємства)</li> </ul>
Географічні бар'єри	<ul style="list-style-type: none"> <li>· відсутність в передбачуваній для освоєння країні родовища природних ресурсів, необхідних для виробництва;</li> <li>· географічні та кліматичні умови здорожують організацію виробництва, що призведе до зниження прибутковості;</li> <li>· кліматичні умови зарубіжного ринку припускають сезонність (нерегулярно попиту на продукцію, що випускається підприємством);</li> <li>· віддаленість від виробництва або джерел сировини</li> </ul>
Культурні бар'єри	<ul style="list-style-type: none"> <li>· кардинально відрізняється культурна і соціальне середовище країни, на ринок якої підприємство збирається виходити (продукція вимагає значних змін для адаптації до особливостей зарубіжного ринку);</li> <li>· заперечення населенням країни продукції іноземного виробництва;</li> <li>· негативна репутація країни походження підприємства</li> </ul>

В загальному вигляді вибір способу виходу на зовнішні ринки може здійснюватися за такими *критеріями*: форма руху капіталу; рівень витрат, пов'язаних із виходом на закордонний ринок; ступінь привабливості інвестування; контроль ринку; рівень ризику; можливість виходу з ринку.

Основні **способи виходу** на зовнішні ринки наведено на рис. 1.2.

**Прямий експорт** передбачає, що виробник продає свої товари та послуги самостійно. Відомо декілька способів організації прямого експорту:

- експортний відділ чи підрозділ, в обов'язки якого входить здійснення продажу за кордоном та організація збору необхідної інформації про ринок;
- закордонний відділ продажу чи дочірня компанія, яка забезпечує ефект безпосередньої присутності на ринку та здійснення контролю за виконанням маркетингових програм; закордонний відділ продажу здійснює реалізацію та



розподілення продукції, інколи на нього покладаються організації, зберігання та просування товарів, демонстраційного та обслуговуючого центру;

- торгові представники, для пошуку закордонних клієнтів, тобто компанія використовує своїх торгових представників;

- іноземні дистриб'ютори чи агенти. Для організації продажу продукції компанія звертається до закордонних дистриб'юторів чи агентів, які можуть бути наділені виключними чи обмеженими правами на представництво виробника в конкретній країні.

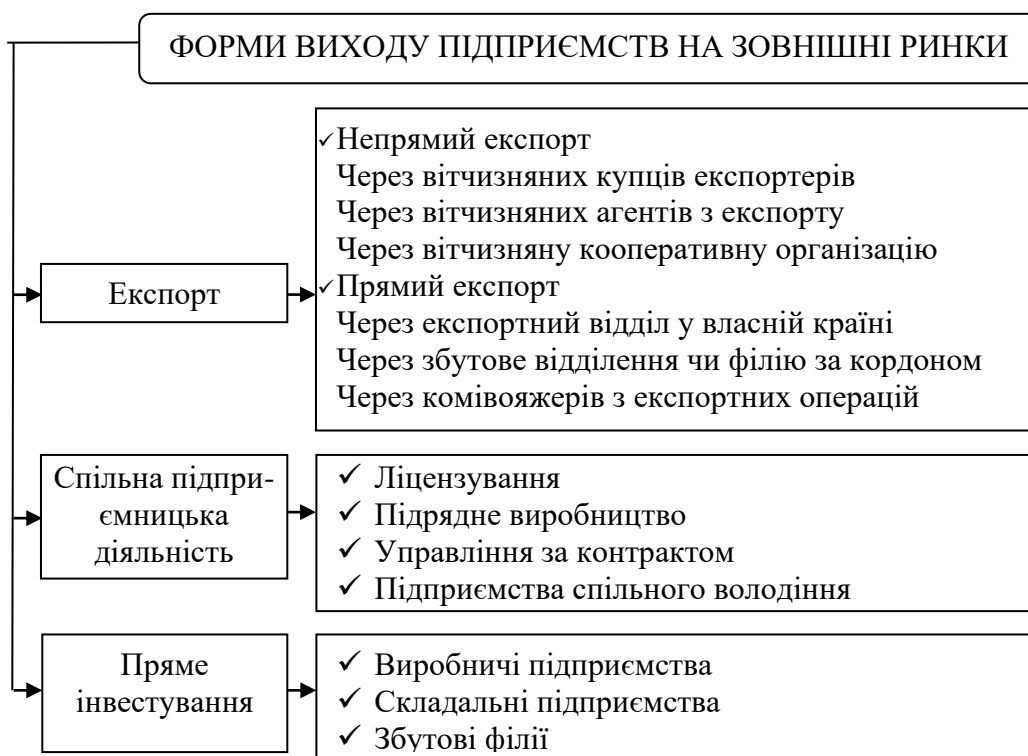


Рис. 1.2. Форми виходу на зовнішні ринки

**Непрямий експорт** передбачає організацію:

- торгівлі через посередників (торговельні компанії та інші посередницькі фірми);

- торгівлі через організовані товарні ринки, тобто через міжнародні товарні біржі, тендери (торги), аукціони та виставки/ярмарки.

Непрямий експорт особливо необхідний в умовах, коли виробник не має достатньої інформації про зовнішній ринок або досвіду роботи на ньому, тому віддає перевагу зменшенню власного ризику, передаючи функцію збуту посередницькій фірмі.

Непрямий експорт має *дві переваги*: по-перше, його здійснення не потребує значних засобів, відсутня необхідність створення експортного відділу, який буде займатися продажем за кордоном чи встановлювати контакти з іноземними партнерами. По-друге, такий експорт менш ризикований, тому що посередники діють за своєю ініціативою, спираючись на знання кон'юнктури закордонних ринків, та пропонують виробнику додаткові послуги.

Наступною формою виходу підприємств на зовнішні ринки є **ліцензування – спільна підприємницька діяльність** (СПД) – базується на тому, що ліцензіар (продавець) передає ліцензіату (покупцеві) право на використання виробничого процесу, патенту, товарного знака в обмін на гонорар або ліцензійний платіж.

Залежно від *характеру предмета і правової основи*, міжнародні операції по торгівлі науково-технічними знаннями поділяються на два види:

- 1) операції по торгівлі патентами і ліцензіями;
- 2) операції по торгівлі технічними послугами.

Предметом **ліцензії** може бути: будь-яка розробка конструктивного, технологічного характеру; склад матеріалу, суміші або сплаву; речовини; метод лікування; методи пошуку та розробки корисних копалин; методики розрахунків (включаючи засоби математичного забезпечення та комп'ютерні програми); відомості організаційного, фінансового, управлінського характеру тощо, як ті, що містять винаходи, так і ті, що їх не мають, а також товарні знаки, промислові зразки, авторські права. При цьому предмет ліцензії повинен мати патентну чистоту, тобто юридичну властивість предмета, яка означає, що він може використовуватися в певній країні без порушення діючих на її території охоронних документів виключного права – патентів, що належать третім особам. Ліцензіар одержує вихід на ринок з мінімальним ризиком, а ліцензіату не доводиться починати з нуля, тому що він відразу здобуває виробничий досвід, добре відомий товар або ім'я. Використання ліцензування при СПД має економічні, стратегічні і політичні мотиви. Економічні мотиви полягають у тому, що ліцензіар знижує ризик створення виробництва за рубежом з огляду на невеликий обсяг продажу, небезпеку удосконалення товару конкурентом, обмеженість ресурсів тощо. Великі підприємства з диверсифікованим виробництвом, переглядаючи асортимент, зосереджують зусилля на сильних сторонах своєї діяльності, що дають високий прибуток. Продаючи ліцензії, вони відмовляються від продукції і технології, що не становлять інтерес сьогодні. у цьому полягає стратегічний мотив ліцензійної угоди. Переваги торгівлі ліцензіями представлено у таблиці 1.8.

Таблиця 1.8 – Переваги торгівлі ліцензіями

Для ліцензіара	Для ліцензіата
<ul style="list-style-type: none"> <li>- в короткі строки окупити витрати на науково-дослідницькі роботи, використані на розробку винаходу;</li> <li>- одержати додатковий прибуток за рахунок швидкого освоєння винаходу і випуску на його основі нової продукції;</li> <li>- використати місцеву, більш дешеву робочу силу;</li> <li>- забезпечити близькість до джерел сировини;</li> <li>- перебороти валютні та митні обмеження</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- можливість економії на науково-дослідних роботах;</li> <li>- одночасно доступ до передових науково-технічних досягнень;</li> <li>- купівля ліцензій доповнює і розширює власні дослідження;</li> <li>- можливість здійснення процесу диверсифікації;</li> <li>- купівля ліцензії дозволяє виграти час, що важливо в зв'язку із скороченням періоду морального старіння товару і приєднання до нових технологічних досягнень</li> </ul>

Головною перевагою ліцензійного виробництва є те, що крім ноу-хау закордон не вивозиться ніяких матеріальних цінностей. При цьому воно позбавляється необхідності проявлення власної активності. Саме тому цей напрямок популярний серед малих та середніх підприємств. В останні роки найбільш розповсюдженою формою господарчої інтеграції крупного та малого виробництва, особливо в сфері послуг та торгівлі, стала система договірних відносин типу франчайзинг.

*Франчайзинг* – це така організація бізнесу, в якій компанія (франчайзер) передає певній людині чи компанії (франчайзі) право на продаж продукту або послуг під своїм товарним знаком.

Франчайзі зобов'язується продавати цей продукт чи послуги по заздалегідь визначених законах і правилах ведення бізнесу, які встановлює франчайзер. В обмін на дотримання цих правил франчайзі одержує дозвіл використовувати ім'я франчайзера, його репутацію, продукт і послуги, маркетингові технології, експертизу, і механізми підтримки.

Іншим різновидом стратегії СПД є *виробництво за контрактом*, тобто укладання контракту з місцевими виробниками на випуск товару. Причини, що зумовлюють використання такого способу:

- дефіцит власних потужностей;
- наявність перешкод для експорту у відповідну країну;
- високі транспортні витрати;
- економія на факторах виробництва.

Загальна схема виробництва за контрактом на практиці має різні модифікації. Значного поширення набуло виробництво комплектуючих.

До різновидів виробництва за контрактом відносять переробку *давальницької сировини – толлінгові операції*. Цей спосіб виходу на зовнішній ринок також має недоліки. Застосовуючи його, підприємство менше контролює процес виробництва, що може мати наслідком втрату частини потенційних прибутків. Однак підрядне виробництво дає підприємству можливість розгорнути свою діяльність на зовнішньому ринку швидше, з меншим ризиком і з перспективою вступу в партнерство з місцевим виробником або купівлі його підприємства.

Однією з форм сумісного підприємництва – є *управління за контрактом* (Management Contracting), вона знаходить широке використання в країнах що розвиваються, які мають капітал та персонал, але не мають необхідних ноу-хау та кваліфікованих робітників. Пропозиції відносно кооперації з участю закордонного капіталу в цих країнах часто відхиляються через страх допустити безмірну іноземну присутність. Угода на проведення комплексу робіт в області менеджменту обмежено в часі, і наприкінці угоди закордонні спеціалісти будуть замінені на місцевих. Отже, використовуючи Management Contracting, фірма експортує не товар, а управлінські послуги. Частіше за все це здійснюється у формі консультацій для іноземних компаній.

Ще одним способом проникнення на зовнішній ринок є створення *підприємства спільного володіння*. Спільне володіння – форма спільного підприємництва, за якої об'єднуються зусилля зарубіжних та місцевих

інвесторів з метою створення місцевого комерційного підприємства, котрим вони володіють та керують спільно. Цей вид підприємств створюється і управляється спільно з іноземними і місцевими інвесторами, як правило, приватними фірмами, але іноді державними підприємствами чи навіть урядовими органами. Спільні підприємства також можуть утворюватись у третій країні декількома іноземними компаніями. Метою цієї стратегії є проникнення компаній на нові ринки з меншими витратами і ризиком, ніж у разі застосування інших інвестиційних методів.

*Головними мотивами* використання спільних підприємств як стратегії входження до світового ринку є:

- зниження капітальних витрат та зниження ризику при створенні нових потужностей; придбання джерел сировини або нової виробничої бази;
- розширення діючих виробничих потужностей; реалізація переваг нижчої вартості чинників виробництва;
- можливість уникнення циклічності або сезонності при нестабільності виробництва; пристосування до процесу скорочення життєвого циклу продукції; підвищення ефективності існуючого маркетингу;
- придбання нових каналів торгівлі; можливість проникнення на конкретний географічний ринок; вивчення потреб;
- набуття управлінського досвіду на нових ринках;
- пристосування до країни, що приймає.

Особливе місце серед способів виходу підприємства на зовнішній ринок належить **прямому інвестуванню** чи трансферту капіталу.

Основні риси цього способу:

- максимальні інвестиційні витрати та поточні грошові зобов'язання;
- максимальна відповідальність за результати діяльності;
- максимальний контроль за діяльністю;
- складна процедура виходу з ринку.

Інвестування може виконуватися підприємством самостійно або разом з господарчими суб'єктами країни, в яку ввозиться капітал. В останньому випадку мова йде про вищезгадане створення спільного підприємства. При самостійному вкладенні капіталу за кордоном фірма приймає підприємство під свою повну відповідальність. Цей спосіб виходу на зовнішній ринок передбачає інвестування капіталу в створення за кордоном власних складальних або виробничих підрозділів, забезпечуючи найбільш повне залучення підприємства до ЗЕД.

При створенні закордонної виробничої філії фірма може керуватися такими мотивами:

- вертикальна інтеграція, коли необхідний контроль над різними етапами проходження товару від стадії сировини до його розподілу. Товари і маркетинг досить складні і вимагають об'єднання ресурсів декількох країн;
- міждержавна раціоналізація виробництва, коли є істотні розходження у вартості робочої сили, капіталу, сировини. Виготовлення комплектуючих частин у країні-експортері, а складання здійснюється в іншій країні, де дешевша робоча сила;

- теорія життєвого циклу товару, коли він перебуває на різних стадіях життєвого циклу у різних країнах;

- державне стимулювання інвестицій, коли надаються певні пільги для іноземних інвесторів, що і мотивує їх до відкриття своїх філій або самостійних підприємств;

- політичні мотиви, коли інвестиції в економіку певної країни пов'язані з її політичними рішеннями щодо інших країн.

Одна з переваг такої стратегії полягає в тому, що підприємство може заощадити кошти за рахунок більш дешевої робочої сили або сировини, за рахунок пільг, наданих іноземними урядами закордонним інвесторам, за рахунок скорочення транспортних витрат тощо. Створюючи робочі місця в країні-партнері, підприємство забезпечує собі тим самим сприятливіший клімат у цій країні. Застосовуючи стратегію прямого інвестування, підприємство налагоджує глибші відносини з державними органами, клієнтами, постачальниками і дистриб'юторами країни, на ринок якої воно виходить. Це дає можливість краще пристосовувати свої товари до місцевого маркетингового середовища.

### **Питання для самоконтролю**

1. Наведіть визначення таких понять: «зовнішньоекономічні зв'язки», «зовнішньоекономічна діяльність», «зовнішньоекономічна операція».

2. Поясніть відмінність термінів «зовнішньоекономічні зв'язки», «зовнішньоекономічна діяльність», «зовнішньоекономічна операція».

3. Експортеру, який вперше виходить на світовий ринок, у якій формі, на Вашу думку, краще організувати міжнародну діяльність і чому?

4. Проаналізуйте форми виходу підприємств на зовнішні ринки. Визначить, які фактори впливають на вибір кожної?

5. Визначить, у яких напрямках необхідно провести дослідження зовнішнього ринку перед початком організації міжнародної діяльності?

6. Порівняйте основні способи виходу підприємства на зовнішні ринки.

7. Чи виходити на міжнародний ринок взагалі? Які цілі ставити при цьому?

8. Які перспективи можуть відкритись перед підприємством і які ризики можуть виникнути?

9. Визначте місце і значення спільного підприємництва як форми виходу на зовнішні ринки.

10. Назвіть законодавчі форми створення ПП в Україні.

11. Визначте особливості, значення і задачі маркетингу в ЗЕД.

12. Що виступає інформаційною базою маркетингових досліджень зовнішнього ринку?

## Тема 2.

### Економіко-правове забезпечення зовнішньоекономічних угод

#### План лекції

2.1. Об'єкт та суб'єкти зовнішньоекономічних операцій.

2.2. Джерела правового регулювання зовнішньоекономічних операцій: міжнародні та національні норми.

#### 2.1. Об'єкт та суб'єкти зовнішньоекономічних операцій

*Об'єктом ЗЕО* є процеси обміну товарами, результатами творчої діяльності та інші види ЗЕО, відповідно до чинного законодавства країни.

*Суб'єкти ЗЕО* – це суб'єкти господарської діяльності, що належать до різних форм власності, та самостійно здійснюють зовнішньо-економічні операції з закордонними партнерами.

*Контрагентами* у ЗЕД називають сторони, які знаходяться в договірних відносинах з купівлі-продажу товарів або надання послуг.

У ст. 3 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» міститься перелік суб'єктів зовнішньоекономічних операцій України *мікрорівня*, до яких належать:

фізичні особи-громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, що мають цивільну правоздатність і дієздатність відповідно до законів України і постійно мешкають на її території;

юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і постійне місцезнаходження яких на її території;

об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, що не є юридичними особами відповідно до законів України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;

структурні одиниці суб'єктів господарської діяльності, іноземних суб'єктів господарської діяльності, що не є юридичними особами відповідно до законодавства України (філії, відділення тощо), але мають постійне місцезнаходження на території України;

інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України, у тому числі держава в особі її органів, органів місцевого самоврядування в особі створених ними зовнішньоекономічних організацій, що беруть участь у господарській діяльності на території України (рис. 2.1.).

Для всіх суб'єктів макрорівня властиві спільні *цілі*, а саме:

максимізація індивідуального прибутку;

розширення виробництва;

розширення ринків збуту завдяки проникненню в господарську сферу зарубіжних країн;

підвищення ефективності виробництва через наближення до іноземного споживача;

подолання інституційних, тарифних та нетарифних перешкод;  
розв'язання проблем, пов'язаних з нестабільністю міжнародних цін.

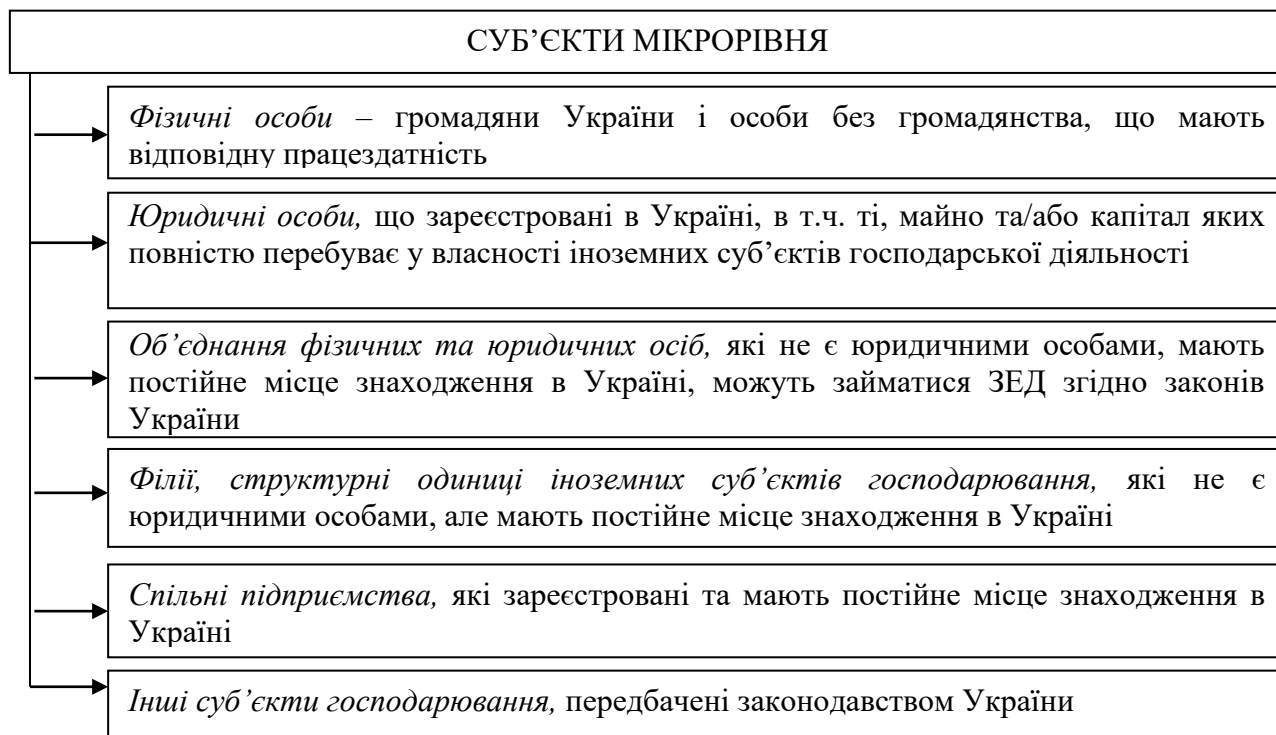


Рис. 2.1. Суб'єкти ЗЕО України мікроекономічного рівня діяльності

Суб'єктами *макроекономічного рівня* є Україна, як держава, в особі її повноважних органів у межах їх компетенції, а також недержавні органи управління (рис. 2.2.).

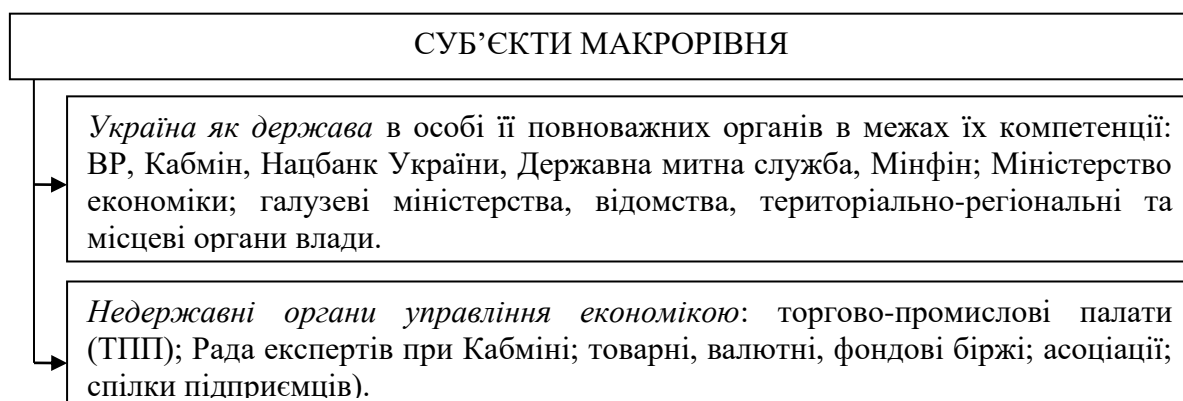


Рис. 2.2. Суб'єкти ЗЕО України макроекономічного рівня діяльності

*Завдання* зазначених органів управління такі:

гарантування довгострокової міжнародної конкурентоспроможності та економічної безпеки країни;

максимізація випуску продукції через структурні вдосконалення;

контроль за станом внутрішнього ринку через стимулювання його засобами зовнішньої конкуренції;  
збільшення зайнятості;  
поліпшення умов формування бюджету;  
оптимізація розподілу доходів в масштабах економіки.

*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.).

*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.

Міждержавний рівень *зовнішньоекономічної діяльності утворюють міжнародні організації* (рис. 2.3.).

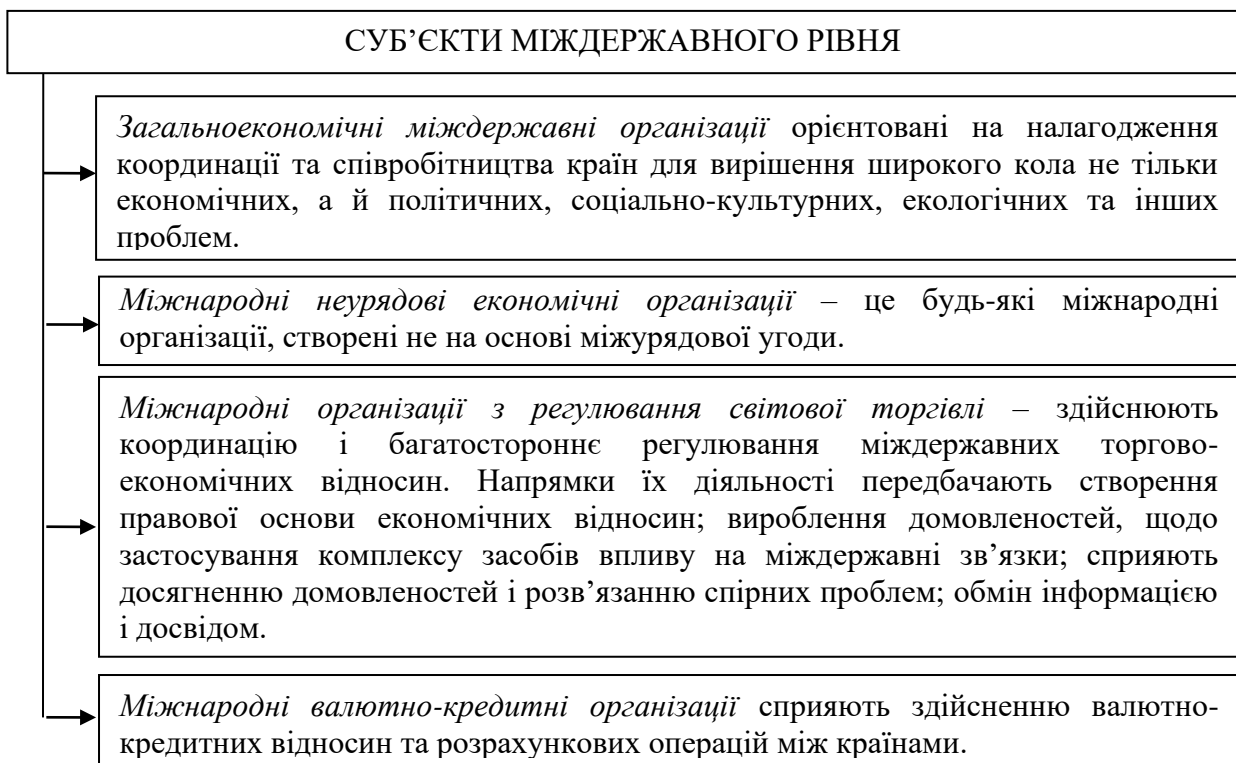


Рис. 2.3. Суб'єкти ЗЕД міждержавного рівня діяльності

**Міжнародна організація** – це стабільний інститут двох або багатосторонніх міжнародних відносин, який створюється різнонаціональними сторонами (суб'єктами МЕН) і має погоджені учасниками цілі, компетенцію, свої постійні органи, а також інші специфічні політико-організаційні норми.

Виходячи з міжнародних правових норм *належність до міжнародних організацій визначають такі критерії*: договірна основа; об'єднання



різнонаціональних сторін (держав, юридичних та фізичних осіб); погоджені, спільні, постійні цілі; наявність міжнародного установчого документа; постійні організаційні інституції; політико-організаційні норми (статут, процедуру, членство, порядок прийняття рішень); юридична рівність учасників; самостійні права й обов'язки; відповідність цілей створення та діяльності загальноновизначеним принципам і нормам міжнародного права.

Міжнародні організації необхідні також для нормального існування та динамічного розвитку компаній, які в різних формах беруть участь у міжнародному бізнесі та під час здійснення комерційних операцій потрапляють на внутрішні чи міжнародні обмеження, що є різними у різних країнах та регіонах.

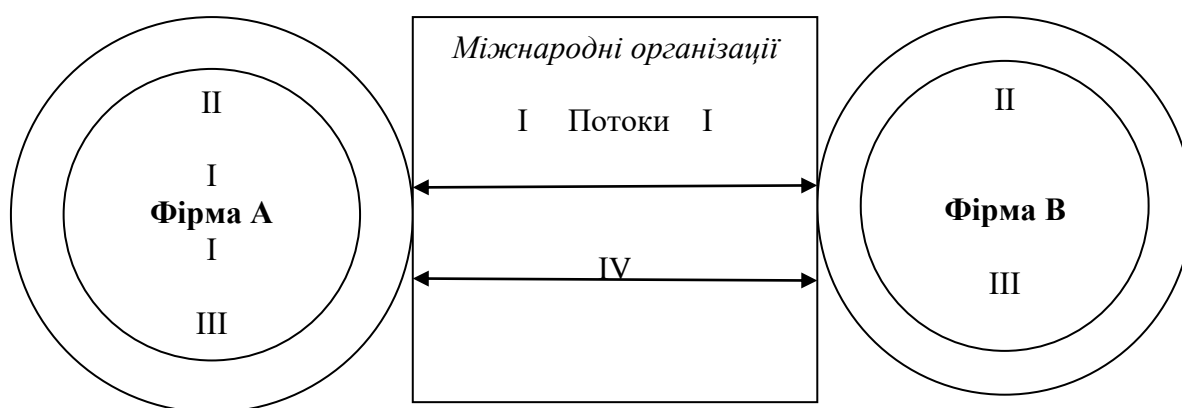
1. *Загальноекономічні міждержавні організації орієнтовані на налагодження координації та співробітництва країн* для вирішення широкого кола не тільки економічних, а й політичних, соціально-культурних, екологічних та інших проблем.

2. *Міжнародні неурядові економічні організації* – це будь-які міжнародні організації, створені не на основі міждержавної угоди.

3. *Міжнародні організації з регулювання світової торгівлі* – здійснюють координацію і багатостороннє регулювання міждержавних торгово-економічних відносин. Напрями їх діяльності передбачають створення правової основи економічних відносин; вироблення домовленостей, щодо застосування комплексу засобів впливу на міждержавні зв'язки; сприяють досягненню домовленостей і розв'язанню спірних проблем; обмін інформацією і досвідом.

4. *Міжнародні валютно-кредитні організації* сприяють здійсненню валютно-кредитних відносин та розрахунків.

Очевидно, що саме потреби міжнародного бізнесу історично були першопричиною створення міжнародних організацій (рис. 2.4.).



- I – Потоки (товари, послуги, інформація, фінансові й трудові ресурси);
- II – Внутрішні обмеження (національне середовище фірми);
- III – Міжнародні обмеження (міжнародне середовище);
- IV – Міжнародні організації

Рис. 2.4. Місце міжнародних організацій у системі міжнародного бізнесу

Міжнародні організації розрізняють за наступними критеріями: членство держав, географічне охоплення, компетенція, юридичний статус, характер діяльності, період функціонування, порядок вступу до організації (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Критерії та типи сучасних міжнародних організацій

Критерії типізації	Типи організацій	Приклади організацій
Членство держав	<i>міждержавні (міжурядові)</i> – це об'єднання держав, створені на основі міжнародної угоди, оформлені в систему постійно діючих органів, мають визначену та погоджену мету, міжнародну правосуб'єктність і засновані згідно з нормами міжнародного права	ООН, ЄС, НАФТА, МВФ, Світовий банк, СОТ
	<i>недержавні</i> – організаційно оформлені за спільними або близькими соціальними, політичними, економічними, ідейними, професійними та іншими інтересами об'єднання різних громадських угруповань з різних країн	Європейський діловий конгрес, Міжнародна організація споживачів
	<i>змішані</i> – це організації, які складаються як з представників урядів, так і представників професійних спілок та робітників	Міжнародна організація праці, Інтерпол
Географічне охоплення	<i>глобальні (всесвітні)</i> – це організації, членами яких є представники всіх (чи майже всіх) країн світу або регіонів	ООН, МВФ, Світовий банк, СОТ
	<i>регіональні</i> – це організації, в роботі яких бере участь велика кількість представників певного регіону	ЄС, НАФТА, Меркосур
	<i>субрегіональні</i> – це організації, які утворені з представників невеликої кількості одного або різних регіонів	ГУАМ
Компетенція (функціональне охоплення, спрямованість)	<i>універсальні (загальної компетенції)</i> – це організації, які охоплюють широке коло відносин між членами (економічних, політичних, культурних тощо)	ЄС, ОЧЕС, ЛАД
	<i>спеціальні (вузької компетенції)</i> – це організації, які мають обмежені цілі, створені для співробітництва в одній галузі (наприклад праці, охорони здоров'я, цивільної авіації тощо) або охоплюють певний напрям діяльності (політику, науку, культуру, релігію тощо)	СОТ, МВФ, Всесвітній поштовий союз, МОП, ОПЕК
Характер повноважень (юридичний статус)	<i>міжнародні</i> – це утворення конфедеративного типу, тобто форма державного устрою, за якої держави, що входять у конфедерацію, повністю зберігають свою незалежність, мають власні органи державної влади та управління; для координації дій з метою досягнення спільної цілі вони створюють спеціальні спільні органи	ОЕСР, ОЧЕС, ЄАВТ
	<i>наднаціональні</i> – це утворення федеративного типу, тобто форма державного устрою, за якої держави, що входять у федерацію, мають як власні конституції, законодавчі, виконавчі та судові органи, так і наддержавні органи влади для вирішення спільних проблем	ЄС, МВФ
Характер діяльності	<i>регулювальні</i> – виконує функції встановлення для держав, міжнародних організацій або їхнього персоналу певних стандартів, норм, правил поведінки, які мають морально-політичне чи юридичне значення	Будь-яка міжнародна організація виконує різною мірою всі функції
	<i>контрольні</i> – виконує функції виявлення фактичного стану	

Критерії типізації	Типи організацій	Приклади організацій
	справ у сферах діяльності організації і зіставлення з еталонами, які відображені в установчих документах або актах органів самої організації	
	<i>координаційно-інформаційні</i> – виконує функції, пов'язані з наданням членам організації обумовленої раніше інформації у вигляді статистичних зведень, коментарів, тематичних або галузевих оглядів, щорічних звітів та ін.	
	<i>консультативні</i> – передбачає створення механізму надання членам організації консультативних послуг з питань діяльності організації	
Період функціонування	<i>тимчасові</i> – діють впродовж зазначеного в установчих документах організації терміну	Будь-яка міжнародна організація може продовжувати термін діяльності
	<i>постійні</i> – діють за угодами на певний строк (10-20 років), який можна продовжувати згідно з процедурою організації	
Порядок вступу до організації	<i>відкриті</i> – організації, членом яких може стати будь-яка держава на свій розсуд	МВФ, СБ, ОЧЕС ОПЕК
	<i>закриті</i> – організації, які можуть приймати нового члена лише за згодою початкових засновників та за дотримання ним деяких інших умов	

Більша частина зовнішньоекономічних операцій здійснюється фірмами.

Термін «**фірма**» застосовується для умовного позначення контрагента, який переслідує комерційні цілі. Під *фірмою* розуміється підприємство, яке здійснює господарську діяльність у певній галузі з метою отримання прибутку та відповідним чином зареєстроване в державі місцезнаходження згідно з нормами її цивільного та торгового права. 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 функціонують на зовнішньому ринку, розрізняють за певними ознаками (рис. 2.5.).

Згідно з господарською діяльністю і характером здійснюваних операцій вирізняють кілька видів фірм:

1. *Промислові фірми* в основі своєї діяльності мають виробництво товарів (зазвичай ті, які мають 50% промислового обігу). Випуск більшої частини продукції та значна частина міжнародної торгівлі зосереджені в руках невеликої групи промислових фірм-гігантів, серед яких окремо виділяються за розміром і масштабом діяльності транснаціональні корпорації.

2. *Торговельні фірми* (торговельні будинки) – здійснюють, в основному, операції купівлі-продажу товарів. Вони можуть або входити до системи збуту великих промислових компаній, або існувати незалежно, здійснюючи торгово-посередницькі операції. Серед торговельних фірм окремо виділяються великі монополістичні об'єднання, які займають домінуюче становище на світових

ринках окремих товарів. Так, переважну частину міжнародної торгівлі цукром, кольоровими металами, хутром, лісоматеріалами зосереджено в руках невеликої кількості крупних спеціалізованих фірм.

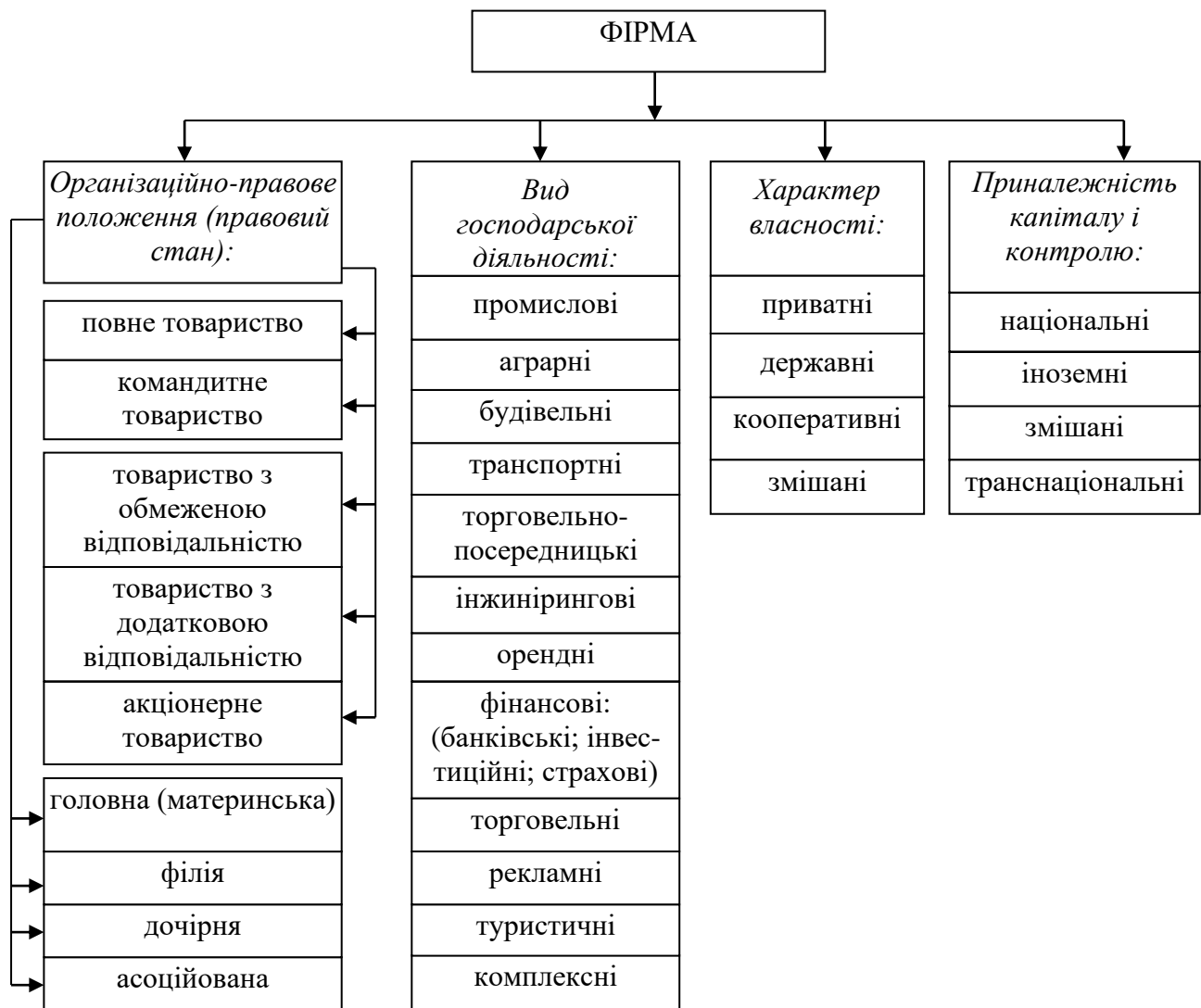


Рис. 2.5. Систематизація фірм у міжнародному бізнесі

3. *Транспортні фірми* здійснюють перевезення міжнародних вантажів різними видами транспорту: морським, річковим, повітряним, трубопровідним, залізничним та автомобільним. Оскільки міжнародні сполучення бувають прямі і комбіновані, їх обслуговує відповідно один вид транспорту, або послідовно два чи декілька видів транспорту. Все більше застосування у міжнародних перевезеннях знаходить пан'європейська транспортна система з використанням мульти-модальних перевезень – перевезень, коли переміщуються модулі (вантаж пакується в контейнери, в пакети на піддонах і трейлерах).

4. *Страхові фірми* – здійснюють страхування вантажів при міжнародних морських, повітряних, автомобільних, залізничних перевезеннях, відіграють значну роль на світовому ринку. Переважна частина страхових компаній зосереджена в руках страхових компаній-гігантів, домінуюче становище серед

яких посідають компанії США, на частку яких припадає понад 60% обсягу страхових операцій.

5. *Транспортно-експедиторські компанії* спеціалізуються на здійсненні операцій з доставки товарів покупцеві, виконуючи доручення торговельних, промислових та інших фірм. Функції транспортно-експедиторських фірм досить різноманітні: перевірка стану тари, упаковки та маркування, оформлення товарно-супровідних документів, оплата вартості перевезення за дорученням судновласника, здійснення завантаження й розвантаження, страхування, збереження, комплектація невеликих відправлень, здійснення митних формальностей.

*Правовий стан фірми* визначається торговельним та цивільним правом країни. Як правило, усі фірми, що зареєстровані в торговельному реєстрі даної країни, є юридичними особами, тобто виступають у торговельному обороті як самостійні суб'єкти права. *Правовий стан фірми дозволяє визначити*: хто і в якому обсязі несе відповідальність по зобов'язанням фірми, тобто, хто сплачуватиме борги фірми у разі банкрутства; кому надається право укладати угоди від імені фірми, а в кого повинно бути доручення; у чий компетенції знаходиться рішення тих чи інших питань, що стосуються укладання угоди. Необхідно знати також межі цих повноважень. Якщо угода підписана представником фірми, який не наділений відповідними повноваженнями або перевищив свої повноваження, фірма-контрагент відповідальності за таку угоду не несе (тобто може відмовитися від виконання зобов'язань).

*Згідно з правовим станом* фірми поділяються на одноособові (підприємства чи підприємці) та об'єднання підприємців (колективні).

**Одноособові підприємства (підприємці)** можуть здійснювати господарську діяльність у різноманітних сферах, при цьому вони повинні бути зареєстровані у торговельному реєстрі, мати патент або дозвіл на здійснення даного виду господарської діяльності, у багатьох випадках вони є юридичними особами, мають повну майнову відповідальність.

*Об'єднання підприємців* у багатьох країнах враховують кілька видів об'єднань:

**1. Договірні товариства (об'єднання осіб):** повні, командитні, негласні.

*Повні товариства* – це об'єднання двох чи більше осіб для здійснення підприємницької діяльності з метою отримання прибутку, учасники якого особисто беруть участь у всіх справах товариства і кожен несе повну відповідальність по зобов'язанням товариства не лише власним внеском, але й усім своїм майном. Збитки та прибутки повного товариства розподіляються між його учасниками пропорційно до частки кожного з них у загальному майні товариства.

Справи товариства здійснюють усі його члени й усі вони мають право представництва при укладанні договору. Число членів повного товариства, як правило, не обмежується. Переважно законодавство заперечує одному з учасників продавати свою частку новій особі без згоди інших членів повного товариства. У випадку прийняття нового члена, смерті або виходу одного з членів товариства знов укладається договір про утворення товариства. Форма

повного товариства широкого розповсюдження не має і застосовується лише для малих і середніх підприємств. Може бути з правом чи без права юридичної особи (в Україні – лише юридична особа). Повне товариство не зобов'язане публікувати відомості про результати господарської та фінансової діяльності.

*Командитне товариство* – це об'єднання 2-х або більше осіб для здійснення господарської діяльності з метою отримання прибутку, в якому одні учасники – повні товариші, а інші – командитисти (вкладники). Представляти товариство і укладати угоди можуть лише повні товариші. Повні товариші несуть відповідальність по зобов'язанням товариства як власним внеском, так і своїм майном, вкладники – тільки власним внеском.

*Негласні товариства* – це об'єднання двох чи більше підприємців задля здійснення господарської діяльності з метою отримання прибутку. Вони здійснюють свою діяльність на підставі нотаріально засвідченого договору (договір співдружності, про спільну діяльність) без утворення юридичної особи.

**Статутні товариства (об'єднання капіталів)** – коли об'єднується лише капітал підприємців, а особистої їх участі не потребується. Як правило, такі товариства управляються найманими керівниками. До них відносять:

*Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ)* – це товариство, статутний капітал якого поділяється на паї, що повинні бути обов'язково іменними, а учасники якого несуть відповідальність по зобов'язанням товариства лише власним внеском і не несуть відповідальності своїм майном. Пай надає право його власникові на участь у загальних зборах пайовиків, на отримання дивідендів і частки майна компанії при її ліквідації. Про сплату паю учасникові видається письмове посвідчення, яке не є цінним папером, не може дробитися і бути проданими без дозволу товариства іншій особі.

Учасниками ТОВ, як правило, бувають громадяни, що добре знають один одного або знаходяться в родинних відносинах. Число учасників товариства може бути обмежене в законодавчому порядку. Основний документ – статут, а договір лише визначає права засновників. Органами управління ТОВ є: загальні збори пайовиків (вищий орган управління); спостережна рада – з числа пайовиків; директор або дирекція (виконавчий орган); ревізійна комісія (контролюючий орган), до складу якої не мають права входити директор і головний бухгалтер, і яка складається з числа пайовиків, найманих працівників.

Управління справами товариства здійснюють один або декілька розпорядників, на основі статуту. Підписувати контракт мають право особи, яких зафіксовано в статуті, а це – директор, генеральний директор, або фінансовий директор, усі решта – за дорученням. ТОВ найбільш розповсюджені у Німеччині, де вони складають 97% усіх об'єднань підприємців. ТОВ не зобов'язане публікувати свій Статут, дані балансу, змінення розміру капіталу і переміщення у складі директорату.

*Товариство на довірі* – *товариство з додатковою відповідальністю (ТДВ)* – здійснює свою діяльність згідно з договором, який укладають з довірителями майна. Майном довірителя є кошти, цінні папери та документи, посвідчення прав власника довірителя. ТДВ має розрахунковий рахунок у

комерційному банку, який забезпечує збереження особистих коштів ТДВ і майна довірителя. Довірчі операції від імені довірителів здійснюють його учасники – довірені особи. Вартість майна, яке бере на себе довірена особа на обслуговування, не повинна бути більшою за частку довіреної особи в статутному фонді ТДВ та, відповідно, більшою за його особисту додаткову відповідальність. Учасники ТДВ відповідають за його зобов'язаннями своїми внесками в статутний фонд, а за відсутності цих сум – додатково майном, що їм належить, у кратному розмірі відносно до внесків кожного з учасників.

*Акціонерне товариство (АТ)* – це організаційна форма об'єднання підприємства, статутний фонд якого розбито на акції, у межах вартості яких акціонери несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства. АТ – це найбільш стійка форма підприємництва, оскільки при виході акціонера з товариства саме товариство не підлягає перереєстрації.

Кошти АТ можуть утворюватися не лише з продажу акцій (власний капітал) та накопичуваного прибутку (який використовується спершу на утворення резервного фонду, потім – соціальних фондів), а також за рахунок кредитів банку (залучений капітал) та випуску облігацій.

*Акція* – цінний папір, який свідчить про внесок визначеної суми – частки в капітал АТ. Акції дають право на отримання частки прибутку у вигляді дивідендів, вони продаються і купуються на ринках цінних паперів, акції великих компаній – на фондовій біржі. Грошова сума, що позначена на акції, зветься номінальною вартістю, а та, за якою акція продається на ринку, – ринковою (курсовою) вартістю. Виділяють такі види акцій:

*іменна* – де зазначається прізвище, ім'я, по батькові власника акції; для того щоб її продати, треба її нотаріально переоформити;

*звичайні (прості)* – які надають власникові право голосу на загальних зборах акціонерів, у т.ч. під час обрання членів правління. Дивіденди по них коливаються залежно від прибутку АТ;

*привілейовані* – за якими можливе першочергове нарахування твердого, заздалегідь визначеного відсотка.

Вирішальне слово в управлінні АТ мають власники звичайних пакетів акцій, з яких найбільший є контрольним пакетом (власник 51% акцій є утримувачем контрольного пакету акцій і може здійснювати управління АТ).

*Облігація* – цінний папір, який відрізняється від акції тим, що її власник не є членом АТ, не має права голосу на зборах. Облігації продаються і купуються на біржі за курсом, який залежить від попиту і пропозиції на них, від доходу, який вони приносять.

Основні відмінності між відкритими (публічними) і закритими (приватними) АТ наведено у табл. 2.2. Вищій орган АТ – загальні збори акціонерів, які обирають правління і розглядають звіт про діяльність АТ, встановлюють розмір дивідендів. Право підпису мають особи, що обумовлені в статуті та договорі, решта осіб – за дорученням.

*Класифікація фірм за характером власності* передбачає кілька видів: приватні, державні, колективні, кооперативні, змішані фірми.

*Приватні можуть існувати або у вигляді самостійних незалежних компаній, або у складі монополістичних об'єднань, таких як трести, концерни, синдикати, картелі, фінансові групи.*

Таблиця 2.2 – Відмінні риси акцій АТ

Публічні АТ	Приватні АТ
1. Засновники зобов'язані викупити не менше 25% акцій, а решта 75% акцій розповсюджується серед третіх осіб.	1. Акції розповсюджується лише між засновниками.
2. Акції мають ринкову вартість.	2. Акції не виходять на фондовий ринок, і відповідно, не мають ринкової вартості.
3. Коло акціонерів не обмежене – необхідно слідувати за контрольним пакетом акцій.	3. Коло акціонерів обмежене засновниками, легко здійснювати контроль за пакетом акцій.
4. Висока ліквідність акцій.	4. Низька ліквідність акцій.
5. Публічна звітність.	5. Закрита (перед зборами пайовиків).
6. Високий рівень державного регулювання.	6. Низький рівень державного регулювання.
7. Ускладнена і тривала процедура реєстрації.	7. Проста реєстрація.

*Трести* – це монополістичне об'єднання, в якому різні підприємства, які раніше належали різним підприємцям, влились в один виробничий комплекс, втративши при цьому свою юридичну й господарську самостійність. Усі підприємства, що входять у трест, підвладні одній головній компанії, яка здійснює єдине оперативне керівництво.

*Концерни* – це об'єднання самостійних підприємств, які залишаються юридичними особами, проте, їх діяльність повністю контролюється головною компанією.

*Державні фірми* виступають поряд з приватними фірмами на світовому ринку. Вони здійснюють лише експортні або імпорتنі операції, оскільки в багатьох країнах експорт та імпорт деяких товарів здійснюється лише від імені країни (державна монополія).

*Кооперативні фірми (спілки)* – це пайові об'єднання споживачів, фермерів, малих виробників, що переслідують комерційні цілі.

*Залежно від приналежності капіталу та контролю* виділяють кілька видів фірм:

*Національні фірми*, капітал яких належить підприємцям своєї країни. Національна належність визначається також місцем знаходження та реєстрації основного товариства.

*Іноземні* – капітал котрих належить іноземному підприємцеві повністю або в певній частині, яка забезпечує йому контроль. Іноземні фірми реєструється в країні місцезнаходження. Організація і діяльність іноземних компаній у країні місцезнаходження визначається законодавством цієї країни, яке встановлює порядок реєстрації кожної компанії, правовий стан, розмір оподаткування, порядок переказу прибутку, межі володіння іноземців акціями, підвладність трудовому законодавству країни.



*Змішані* – капітал котрих належить підприємцям двох або декількох країн (одна з форм міжнародної міграції капіталу).

*Транснаціональні корпорації* (національні за капіталом та управлінням, міжнародні за сферами діяльності). Правовий режим ТНК передбачає ділову активність, здійснювану за допомогою утворення в них філій, дочірніх компаній, які можуть мати форму змішаних підприємств з переважно національною участю. За структурним критерієм ТНК – це фірма, яка має власні філії у двох і більше країнах, або це фірма, власники чи вищий управлінський персонал якої є громадянами різних країн (при цьому діяльність ТНК контролюється штаб-квартирою, яка розміщується в одній країні. Саме тому розрізняють американські, англійські та інші ТНК). За критерієм результативності фірми визначаються як ТНК на основі абсолютних або відносних показників: ринкова вартість капіталу, обсяг продажу, прибуток, активи. Характерним для транснаціональних корпорацій є те, що вони генерують значну частину прибутків і продажу від своїх зарубіжних операцій. Згідно з критерієм поведінки фірма може бути названа транснаціональною, якщо її вищий менеджмент «мислить інтернаціонально». Оскільки транснаціональна корпорація діє більш ніж в одній країні, то її керівництво має розглядати весь світ як сферу своїх потенційних інтересів.

*Багатонаціональні корпорації* (міжнародні за капіталом, управлінням та сферами діяльності), які використовує міжнародний підхід у пошуку закордонних ринків збуту, розміщення виробничих потужностей тощо. Організація, форми, структурні особливості БНК можуть бути різними, проте можна виокремити такі основні принципи, які лежать в їх основі і виділяють їх з-поміж інших форм міжнародного бізнесу, а саме: корпоративна цілісність, заснована на принципах акціонерної участі; орієнтація на досягнення єдиних для компанії стратегічних цілей і вирішення загальних стратегічних завдань; наявність однієї управлінської вертикалі (з різним ступенем жорсткості) і єдиного центру контролю у вигляді холдингової компанії, банку чи групи взаємопов'язаних компаній; безстроковий характер існування БНК;

*Залежно від організаційно-правового положення (міжнародної сфери діяльності)* виділяють:

*Закордонні представництва* – зобов'язані бути акредитовані в даній країні (реєстрація); не мають статусу юридичної особи; усі договори укладають від імені головної фірми, розташованої за кордоном; не мають права здійснювати господарську діяльність (доходів не отримують); здійснюють контроль за виконанням укладеної угоди, пошук партнерів.

*Зарубіжні філії* – не мають статусу юридичної особи; усі договори укладають від імені головної фірми, розташованої за кордоном; мають право на здійснення господарської діяльності, також право сприяти просуванню товарів на ринок, організувати передпродажну підготовку, станції технічного обслуговування для постачання проданої техніки запасними частинами.

*Дочірні підприємства* – мають статус юридичної особи; здійснюють господарську діяльність (податки сплачують у країні місцезнаходження), знаходяться під фінансовим контролем іноземної холдингової (материнської)

фірми. Вони є юридично самостійними, проводять незалежно від головної компанії збори правління та акціонерів. Однак головна компанія здійснює суворий нагляд за діяльністю своїх дочірніх підприємств, вона координує їхню господарську діяльність, визначає склад правління, призначає директорів, які, у свою чергу, зобов'язані приймати вказівки від контролюючої фірми та звітуватися перед нею.

## **2.2. Джерела правового регулювання зовнішньоекономічних операцій: міжнародні та національні норми**

**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 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 (1930 р.) конвенції; міжурядові угоди з торгівлі та платежів та рекомендаційними – положення ІНКОТЕРМС);

торговими звичаями різних країн.

**Віденська конвенція про міжнародні договори купівлі-продажу (МДКП) 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 диспозитивний характер, тобто застосовується в тих положеннях, по яких немає корективу країн, 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 про МДКП 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:

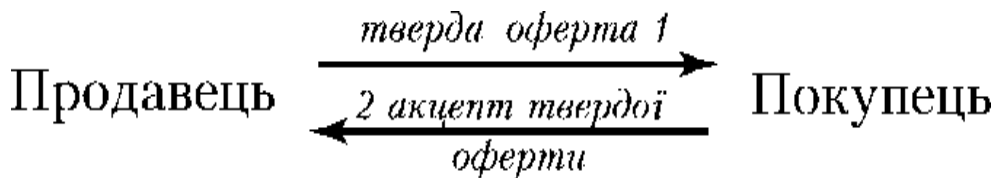
*Тверда оферта* надається лише одному покупцеві із зазначенням строку, протягом якого діє пропозиція продавця, і наділяє продавця юридичною відповідальністю.

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

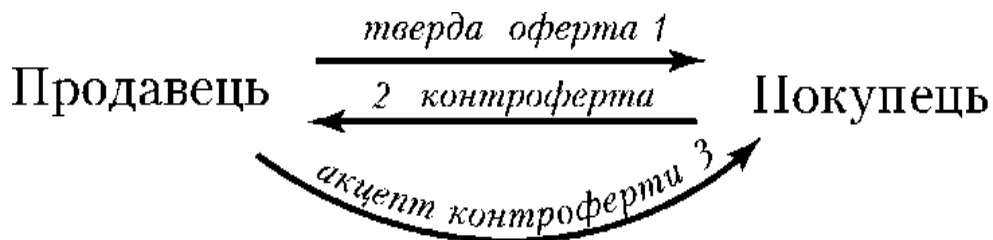
*Контроферта* – це відповідь покупця на пропозицію продавця, де повідомляється про те, що покупець згоден акцептувати оферту, але лише з корективом, яку просить продавця внести до оферти.

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

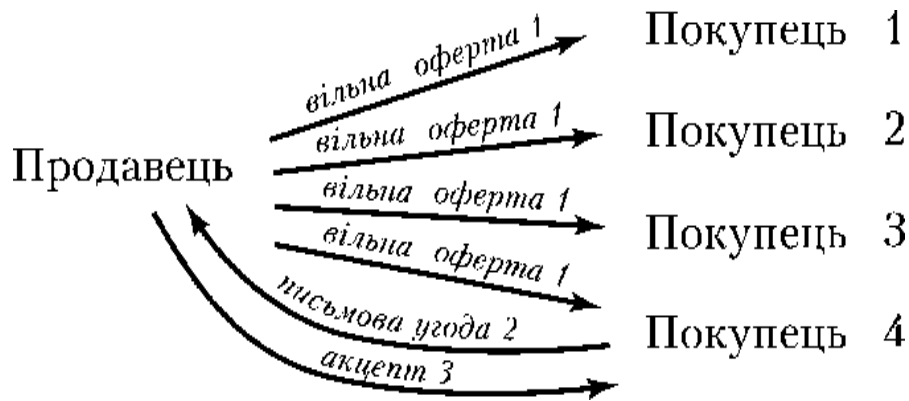
1. *Акцепт покупцем твердої оферти продавця* (якщо покупець згодний з усіма умовами оферти, він посилає продавцю письмове підтвердження, яке містить беззастережний акцепт):



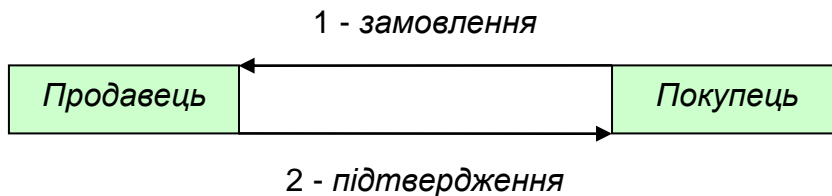
2. *Акцепт продавцем контроферти покупця* (якщо покупець не згодний з одним чи декількома істотними умовами оферти, то він посилає продавцю контроферту з указівкою своїх умов і терміну для відповіді. Такими умовами можуть бути ціна, кількість і якість товару, місце і термін постачання, обсяг відповідальності,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

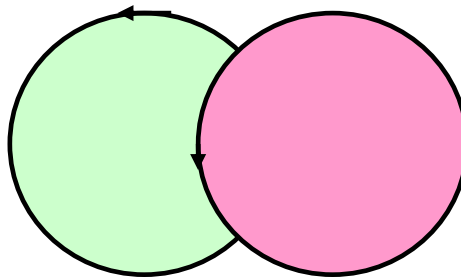


4. Підтвердження продавцем замовлення, зробленого покупцем (у цьому випадку угода оформляється двома документами: замовленням покупця і підтвердженням продавця):



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 обов'язково використовуються при укладанні та виконанні зовнішньоекономічних угод.

Для запобігання протиріч між торговельними партнерами Міжнародна торговельна палата розробила і випустила з тридцятих по дев'яності роки ХХ ст. збірники тлумачень торговельних термінів, що найбільше часто зустрічаються, – ІНКOTЕРМС (International Commercial Terms). 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.

**ІНКOTЕРМС** – це міжнародний правовий документ, що представляє собою звід міжнародних комерційних термінів, 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 ІНКOTЕРМС визначають, яким чином продавець і покупець розподіляють між собою відповідальність, витрати і ризику 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, та діють зараз в редакції 2010 р. Ці умови відбиті в положеннях «ІНКOTЕРМС 2010», які носять рекомендаційний (факультативний) характер, тобто не є обов'язковими для всіх документів, однак їх використання доцільне. Таким чином, посилання в контракті на ІНКOTЕРМС обов'язкове за будь-якого випадку. У «ІНКOTЕРМС 2010» відбиті *обов'язки продавця і покупця* по десятиох основних питаннях (табл. 2.3).

Безсумнівною перевагою Правил «ІНКOTЕРМС» є більш широка сфера застосування даного документа. Діюча версія Правил «ІНКOTЕРМС 2000» використовується при укладанні зовнішньо-торговельного контракту. Новий «ІНКOTЕРМС-2010» особливо спрямований для використання як у випадках міжнародної, так і у випадках внутрішньої торгівлі, про що вказано на

титульній сторінці офіційного видання ІНКОТЕРМС. Для торговельних організацій і блоків (наприклад ЄС), де кордони формально відсутні – нові правила й умови стали простіше для використання.

Таблиця 2.3 – Угрупування зобов'язань сторін у «ІНКОТЕРМС-2010»

<b>Обов'язки продавця</b>	<b>Обов'язки покупця</b>
A1 Постачання 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

«ІНКОТЕРМС-2010» не містять положень про момент переходу права власності на товар, тому цю умову доцільно спеціально передбачити в договорі.

Отже між «ІНКОТЕРМС 2000» і новим «ІНКОТЕРМС 2010» є ряд істотних відмінностей.

1. Чотири умови поставки виключені. Замість цих термінів через збільшення кількості прямих продажів і контейнеризації введено два нові визначення «ІНКОТЕРМС 2010» (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 – Нові визначення в «ІНКОТЕРМС 2010»

<b>Нові терміни</b>	<b>Старі терміни</b>
Доставка в пункті (DAP)	Доставка товарів до границі (DAF) Поставка с борту судна (DES) Доставка без оплати мит (DDU)
Доставка на терміналі (DAT)	Поставка із причалу (DEQ)

2. В «ІНКОТЕРМС 2010» умови поставки розділені на дві широкі категорії (табл. 2.5). Раніше умова поставки FOB помилково використовувалась для позначення будь-якого пункту поставки. Ця нова класифікація чітко зазначає, що правило FOB призначене для використання винятково для морського й внутрішнього водного транспорту. 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.

3. В «ІНКОТЕРМС-2010» оновлені умови страхування вантажів і уточнені страхові зобов'язання. Там де умови вимагають одержання страховки, страхові вимоги змінені з урахуванням виправлених Умов страхування

вантажів (LMA/UA) Інституту лондонських страховиків (Institute Cargo Clauses), які були прийняті страховими ринками в 2009 р. Терміни Вартість, Страхування й Фрахт (CIF) і Перевезення й страховка оплачені (CIP) були змінені для того, щоб це показати. Виправлення також прояснюють інформацію із зобов'язань щодо страхування.

Таблиця 2.5 – Угрупування торговельних термінів у «ІНКОТЕРМС-2010» за видом транспорту

Доставка будь-яким видом транспорту (морський, авто, повітряний, ж/д)	Доставка по морю й внутрішнім водним шляхам
Франко завод / Ex Works (EXW)	Доставка до борту судна / Free Alongside Ship (FAS)
Франко перевізник / Free Carrier (FCA)	Доставка на борт судна / Free on Board (FOB)
Перевезення оплачене до / Carriage Paid To (CPT)	Вартість, включаючи фрахт до / Cost and Freight (CFR)
Перевезення й страховка оплачені до / Carriage and Insurance Paid to (CIP)	Вартість, страхування й фрахт / Cost, Insurance and Freight (CIF)
Доставка до терміналу / Delivered at Terminal (DAT)	
Доставка до місця / Delivered at Place (DAP)	
Доставка з оплатою мита / Delivered Duty Paid (DDP)	

4. В «ІНКОТЕРМС-2010» надано нові зобов'язання, пов'язані із забезпеченням безпеки. Проблема безпеки товарів, судів і т.д. зараз є однією з основних у процесі здійснення операцій міжнародної торгівлі. Враховуючи, що більшість країн зараз висувають найвищі вимоги перевірок безпеки, нові правила вводять зобов'язання обох сторін надавати всю необхідну інформацію за запитом у випадках проведення митного імпортно/експортного очищення (наприклад, інформація щодо ланцюга поставок). Попередня версія ІНКОТЕРМС не пред'являла такий вид співробітництва.

5. *Витрати по зберіганню на Терміналі.* «ІНКОТЕРМС 2010» Коли продавець повинен організувати й оплатити за доставку товарів до погодженого місця (умови CIP, CPT, CFR, CIF, DAT, DAP і CCP) може трапитися, що сплата витрат за зберіганню на терміналі переходить до покупця як частина контрактної ціни за товари. Проте, історично, у деяких випадках, продавець також повинен був платити терміналу за зберіганню (подвійна оплата). «ІНКОТЕРМС 2010» призначений для виправлення ситуації й внесення ясності щодо того, хто відповідальний за сплату витрат по зберіганню на терміналі.

6. *Вимоги й зобов'язання, пов'язані з перепродажем.* В «ІНКОТЕРМС 2010» визнана й роз'яснена практика перепродажів (наприклад, множинний перепродаж товару під час транзиту). Зокрема, у терміни FCA, CPT, CIP, FAS, FOB, CFR і CIF були внесені виправлення, які передбачають, що продавець у середині ланцюжка продажу має зобов'язання «забезпечити відвантаження товару», а не «відвантажити» товар. У зобов'язання продавця за договором

перевезення вантажу внесені виправлення, що дозволяють продавцеві «забезпечити» договір поставки.

7. *Зберігання електронних даних.* Це виправлення передбачає зобов'язання зберігати договірну документацію й дані незалежно від їхньої форми. Тобто одне з нововведень – можливість використання учасниками торговельного обороту нарівні із традиційними «паперовими» носіями документів їх електронних еквівалентів. Зобов'язання покупця й продавця надавати контрактну документацію тепер можуть бути у вигляді електронних документів. Уведенням цього пункту, МТП відображає своє розуміння зростаючого обсягу використання електронної документації.

*Основні положення «ІНКОТЕРМС – 2010»* чітко обумовлюють:

а) загальні обов'язки продавця та покупця незалежно від конкретного базису поставки;

б) специфічні обов'язки продавця та покупця залежно від кожного конкретного базису поставки;

в) вид транспорту, що використовується;

г) момент переходу транспортних витрат з продавця на покупця за кожного базису поставки;

в) момент переходу ризику випадкової втрати або пошкодження товару з продавця на покупця за кожного базису поставки.

*Особливістю «ІНКОТЕРМС-2010»* є розподіл усіх термінів на категорії шляхом використання першої букви як індикатора відповідної групи, до якої відноситься даний термін, а саме: всі терміни згруповані в чотири групи-категорії (E, F, C, D) за мірою зростання обов'язків продавця за транспортні витрати і ризику:

*група E* – обов'язки продавця мінімальні і обмежуються поставкою товару у розпорядження покупця;

*група F* – обов'язки продавця обмежуються відправкою товару, основне перевезення ним не оплачено;

*група C* – продавець організовує і оплачує перевезення без прийняття на себе пов'язаних із цим ризиків;

*група D* – витрати і ризику продавця максимальні.

Загальна характеристика останніх двох редакцій умов – «ІНКОТЕРМС 2000» та «ІНКОТЕРМС 2010» наведена у додатках А1 та А2.

### **Питання для самоконтролю**

1. Визначте основні фактори впливу, що пов'язані з зовнішньоекономічною діяльністю, на розвиток національної економіки.

2. Який зв'язок між видами та формами ЗЕД?

3. Які функції зовнішньоекономічної діяльності характерні для України?

4. Як розвинута інфраструктура ЗЕД в Україні?

5. Які основні документи необхідні для реєстрації представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності на території України?



## Тема 3.

### Механізм здійснення зовнішньоторговельних угод, пов'язаних з рухом товарів

#### План лекції:

- 3.1. Організація і техніка здійснення експортних та реекспортних операцій.
- 3.2. Основні принципи та методи укладання і виконання імпорتنих та реімпорتنих угод.
- 3.3. Поняття, види та порядок укладання зовнішньоторговельних контрактів.
- 3.4. Зміст і структура зовнішньоторговельного контракту купівлі-продажу товарів.
- 3.5. Основні умови контрактів на купівлю-продаж сировини і продовольства.
- 3.6. Особливості зовнішньоторговельних угод на ринку машино-технічної продукції.
- 3.7. Характерні особливості угод купівлі-продажу споживчих товарів.
- 3.8. Особливості угод з експорту та імпорту послуг.

#### **3.1. Організація і техніка здійснення експортних та реекспортних операцій**

Обмін між виробниками різних країн здійснюється через зовнішньоторгові операції. Для того, щоб *обмін відбувся*, необхідно провести відповідні взаємопов'язані дії:

1) *знайти покупця*;

2) *підписати з ними угоду*, в якій обговорити всі умови (товар, його кількість і якість, ціну, терміни поставок і т.п.); Реалізація комерційної угоди купівлі – продажу, проходить послідовні етапи, що вимагають оформлення і підтвердження відповідними документами, які, в свою чергу є продовженням, і водночас і складовою частиною єдиного технологічного процесу створення і реалізації продукту (товару), включаючи його первісні фази – маркетингові дослідження, вибір продукції, визначення ринкової стратегії.

3) *виконати договір*, тобто підготувати товар до поставки, доставити його покупцю, провести розрахунок за доставлений товар.

Сукупність цих дій складає *зміст зовнішньоторговельної операції*.

*Розглянемо* основні етапи зовнішньоторговельної угоди у міжнародній практиці (рис. 3.1.).

Під *зовнішньоторговельною операцією* треба розуміти комплекс дій контрагентів різних країн, спрямованих на здійснення торгового обміну. Такі дії носять комерційний характер, тому операції обміну стають комерційними. Зміст управління обміном, тобто здійснення операцій обміну, полягає в тому,

щоб організувати, направляти, регулювати різні види діяльності контрагентів, що здійснюють обмін матеріальними цінностями й послугами.

Основні етапи комерційної угоди							
1. Встановлення ділового контакту з партнером (пошук партнера)		2. Визначення замовлення покупцем		3. Виконання замовлення продавцем		4. Забезпечення поставки і розрахунків	
Стадії	Документи	Стадії	Документи	Стадії	Документи	Стадії	Документи
Запит покупцем відомостей про товар або виклик на торги. Пропозиції постачальників, відповідь покупця на розміщення замовлень. Перевірка платоспроможності покупця і підтвердження.	Запит, ініціативні листи, відповіді на запит. Оферта тверда і вільна	Письмове повідомлення про поставку. Встановлення графіку поставки. Визначення мінімальної ціни. Прийняття замовлення	Замовлення, закупівельний ордер, акцепт, повідомлення про відвантаження. Підтвердження контракту.	Підготовка товару до відвантаження. Відправка і транспортування, страхування і митне очищення. Виставлення платіжного рахунку.	Інвойс, дебіт- і кредит-нота, рахунок-фактура. Повідомлення про готовність страховий поліс, завантажувальний ордер, коносамент, ВМД.	Визначення контрактної ціни. Визначення умов поставки здійснення платежу покупцем.	Консультський рахунок, рахунок-проформа, сертифікат походження товару, каталоги, преїскуранти. Система Інкотермс, тратти, документарні акредитиви, банківські перекази.

Рис. 3.1. Основні етапи комерційної угоди

Зовнішньоторгова операція як керівна діяльність передбачає наявність суб'єктів, які здійснюють цю діяльність, і об'єктів, на які ця діяльність спрямована.

*Суб'єктами зовнішньоторгових операцій* являються підприємства, фірми, організації, які одержали від держави право виходу на зовнішній ринок.

*Об'єктами зовнішньоторгових операцій* виступають матеріальні процеси, що проявляють себе в процесі обміну товарами, послугами, результатами виробничого і науково-технічного співробітництва. Ці об'єкти визначають види зовнішньоторгових операцій на світовому ринку.

Зовнішньоторгові операції мінялися й ускладнювалися в міру розвитку зовнішньої торгівлі. Першими операціями, які склалися до появи грошових знаків, були операції обміну. Пізніше, з появою грошей, операції обміну були витіснені операціями купівлі-продажу, які переважають і в наші дні. Однак форми і види зовнішньоторгових операцій продовжують розвиватися й вдосконалюватися.

Здійснення зовнішньоторгової операції вимагає застосування певної правової форми і використання конкретних способів (методів) її здійснення. Правовою формою, що опосередковує зовнішньоторгові операції, і являється зовнішньоторгова угода. Обов'язкова умова угоди – підписання її з іноземним партнером, тобто контрагентом.

Таким чином, під *зовнішньоторговою угодою* розуміється договір (угода) між двома чи кількома сторонами, що знаходяться в різних країнах, про доставку товарів або надання послуг. В практиці світової торгівлі спостерігається велика *різноманітність зовнішньоторгових угод*. Це пов'язано:

1) з предметом угоди (товар, послуги, результати інтелектуальної діяльності, оренда обладнання та ін.);

2) з особливостями предмету угоди (сировинні товари, готова продукція, машинотехнічна продукція і т.д.);

3) з організаційними формами торгівлі на світовому ринку (аукціонна, біржова, посередництво і т.д.);

4) із залежністю від каналу збуту і характеру взаємовідносин між контрагентами. В даному випадку угоди можуть підписуватись напряду між експортером й імпортером чи через посередників.

Не будь-яка зовнішньоторгова угода являється міжнародною. Договір купівлі-продажу не вважається міжнародним, якщо він підписаний між сторонами різної державної приналежності, підприємства яких знаходяться на території одної держави. Разом з тим договір вважається міжнародним, якщо він підписаний між сторонами одної державної приналежності, підприємства яких знаходяться на території різних держав.

*Основними зовнішньоторговельними операціями* купівлі-продажу являються експортні, імпортні, реекспортні і реімпортні (рис. 3.2.).

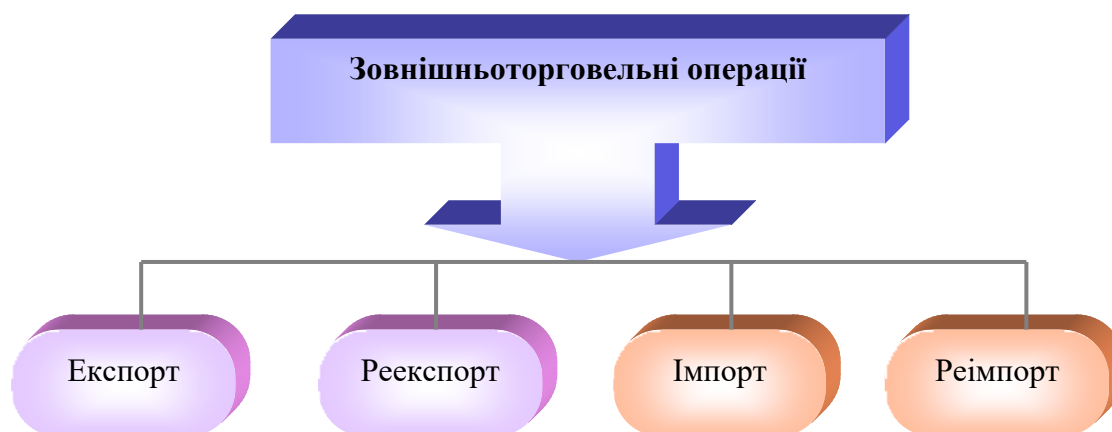


Рис. 3.2. Види зовнішньоторговельних операцій

У чинних нормативних документах, що регулюють здійснення зовнішньоторговельних операцій українськими суб'єктами господарювання, визначення таких термінів, як «експорт» та «імпорт», дещо відрізняються. Різниця полягає у тому, чи вважати експортованими товари, які реалізовані

нерезиденту, але не вивезені за митний кордон України. Але за прийнятим у міжнародній практиці тлумаченням терміна «експорт» його слід розглядати як продаж товарів нерезидентам:

- 1) із вивезенням цих товарів за митну територію України;
- 2) без вивезення цих товарів за митну територію України.

Відповідно до статті 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [14] *експорт* (експорт товарів) – це продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в не грошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів. Це визначення стосується тільки товарного експорту та поширюється на ті сфери, які можуть належати до інших видів торговельних операцій (товарообмінні операції, реекспорт). У більш широкому розумінні експортом можна назвати продаж товарів за кордон за будь-якої форми оплати, включаючи товарну.

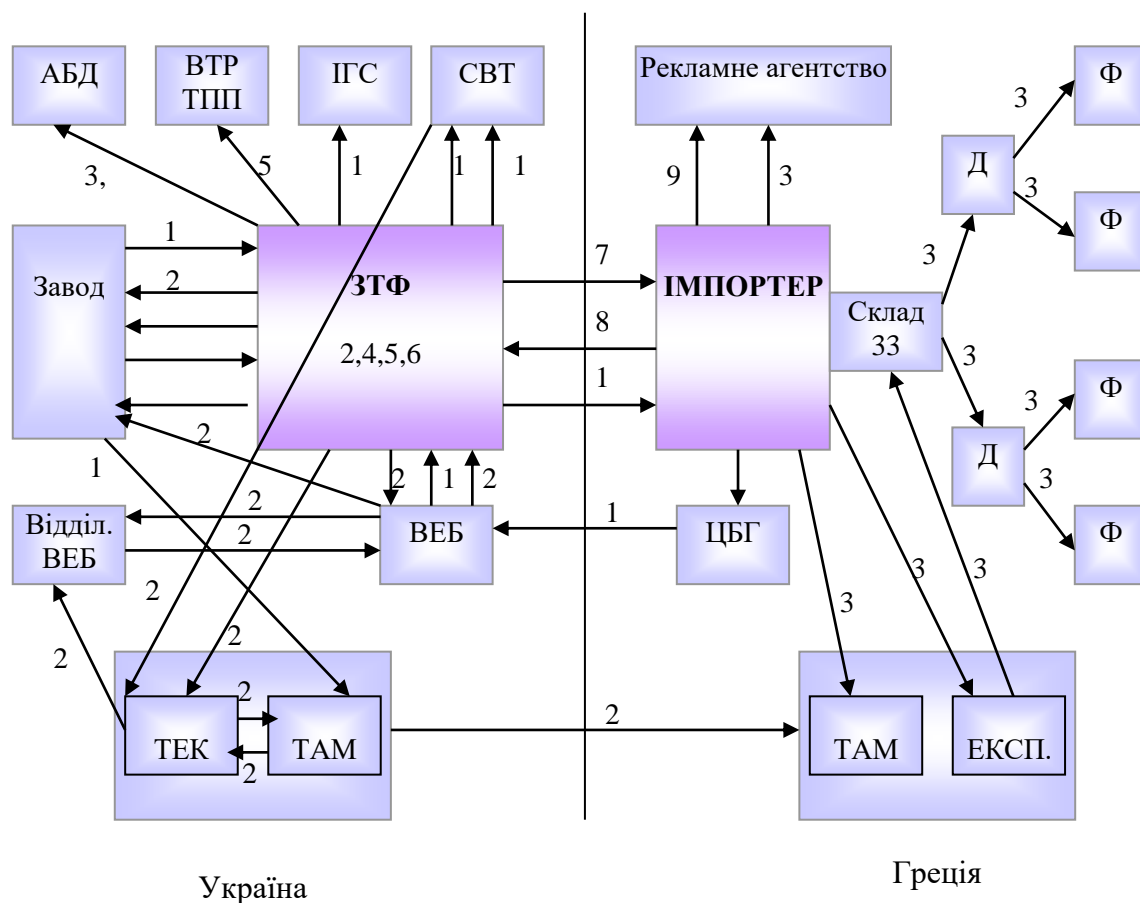
Об'єктом експорту, крім товарів можуть бути роботи (наприклад, будівництво за кордоном) та послуги (технічні, послуги з навчання фахівців і т.п.). Експорт робіт, послуг класифікується як експорт капіталу, тобто як вивезення за межі України капіталу в будь-якій формі з метою отримання прибутку від виробничої та інших форм господарської діяльності.

*Експортна операція* – це діяльність, що спрямована на продаж і вивезення за кордон товарів для передачі їх у власність іноземному контрагенту. Для продавця не має значення, що буде покупець робити з цим товаром – надасть на переробку, реалізує на внутрішньому ринку чи перепродасть в третю країну. Для продавця і його країни в будь-якому випадку буде експортна операція. Її основними ознаками є укладення контракту з іноземним контрагентом і перетин товаром кордону країни – експортера. Необхідною умовою експортної операції є наявність товару, що користується попитом на зовнішньому ринку. Варіантів експортних операцій може бути безліч. Вони залежать від характеру експортованого товару, що є предметом зовнішньоторговельної угоди, комерційних, транспортних, валютно-фінансових умов контракту, а також країн – контрагентів.

Розглянемо *схему експортної угоди* на прикладі поставки спеціалізованою фірмою «Євросторес» феромарганцю низько-вугільного в Україну через посередницьку фірму «Елін» на базисних умовах СІФ «Ель-Саїд» з платежем по безвідкличному підтвердженому акредитиву (рис. 3.3.).

При здійсненні експортних поставок важлива фактична вартість експортованих товарів. Експортна ціна відповідно до діючої методики обліку складається з чотирьох основних елементів: витрат виробника товару, витрат в країні експортера, витрат на основне перевезення та витрат в країні імпортера (Додаток Б. 1).

Підставою для обліку експортних товарів та їх руху є оформлені відповідним чином товаросупровідні, транспортні, експедиторські, страхові, складські, розрахункові, митні, претензійно-арбітражні, а також банківські документи (Додаток Б. 2).



*Механізм дії експортної угоди наступний:*

1. Завод склав проект договору комісії зі спеціалізованою зовнішньоторговельною фірмою (ЗТФ), підписав його і направив фірмі в двох примірниках.
2. ЗТФ розглянула проект договору, підписала його і один примірник повернула заводу.
3. ЗТФ запросила у ВНІКІ, Асоціації експортерів при Торговельно-промисловій палаті України і інших організацій (в схемі АБД – автоматизовані банки даних) інформацію по ринку товару і про фірмову структуру ринку.
4. ЗТФ отримала матеріали, проаналізувала їх і розрахувала ціни.
5. ЗТФ розробила програму рекламних заходів і через «Зовнішторгрекламу» (ВТР ТПП) розмістила рекламу в українській і іноземній пресі.
6. ЗТФ визначила контрагента і підготувала оферту.
7. ЗТФ направила тверду оферту грецькій посередницькій фірмі «Елін».
8. Переговори між ЗТФ і компанією «Елін» завершилися підписанням контракту на поставку феромарганцю низьковугільного на базисній умові СІФ «Ель-Саїд» з платежем по безвідкличному підтвердженому акредитиву.
9. Фірма «Елін» проводить першу рекламну кампанію, розміщує в рекламному агентстві рекламу товару до їхньої поставки.
10. ЗТФ направила заводу копію підписаного з імпортером контракту на виготовлення марганцю і їхнє відвантаження в порт Ізмаїл (порт Н) в означений в контракті термін.
11. ЗТФ дає доручення ЗО «Укрзовніштранс» (СВТ), з яким раніше уклала угоду про транспортно-експедиторське обслуговування її вантажів, зафрахтувати судно.
12. ЗТФ надало листа до АТ «Інгосстрах» (ІГС), з яким раніше уклала генеральний поліс про страхування її вантажів, з проханням застрахувати товар під час перевезення, страховий поліс виписати на компанію «Елін».
13. Завод повідомляє ЗТФ, що товар виготовлений та готовий до відвантаження (упакований, замаркірований, забезпечений необхідними товарними документами).

14. ЗТФ повідомляє імпортера про готовність товару до відвантаження і просить відкрити безвідкличний підтверджений акредитив.
15. Імпортер у Центральному банку Греції (ЦБГ) відкриває акредитив на користь ЗТФ.
16. Сума платежу переводиться з ЦБГ на рахунок ЗТФ у Укрексімбанку (ВЕБ), останній інформує фірму про операцію.
17. ЗТФ надає заводу дозвіл на відвантаження товару в порт Н з позиції судна.
18. Завод відвантажує товар у порт Н.
19. ЗВТФ дає доручення СВТ здійснити транспортно-експедиторське обслуговування товару на базі генеральної угоди, включаючи митне декларування і відвантаження товару.
20. СВТ надає доручення транспортно-експедиторській конторі (ТЕК) в порту Н здійснити цю роботу.
21. Транспортно-експедиторська контора спрямовує в Ізмаїльську митницю (ТАМ) митну декларацію.
22. Транспортно-експедиторська контора після митного очищення товару надає вказівку відвантажити товар у порт «Ель-Саїд».
23. Товар відвантажений імпортеру, йому відправлено і повідомлено про відвантаження.
24. ЗТФ направляє лист транспортно-експедиторській конторі СВТ в порту Н з додатком копії контракту (або виписки з нього) і акредитиву з проханням отримати в порту відвантажувальні документи і на підставі зібраних документів виписати рахунок.
25. Одночасно ЗТФ направляє лист у ВЕБ з проханням надати доручення відділенню банку в Ізмаїлі (відділ ВЕБ) здійснити розрахунок за цією операцією.
26. ВЕБ надає це доручення.
27. Транспортно-експедиторська контора виписує рахунок і з доданими товарними документами, передбаченими умовами акредитива, направляє у відділення ВЕБ в Ізмаїлі.
28. Відділення ВЕБ здійснює розрахунок та направляє документи в ВЕБ.
29. ВЕБ інформує завод і зовнішньоторговельну компанію, що розрахунок здійснено (на рахунок заводу надійшла вартість товару за мінусом комісії, на рахунок ЗТФ – комісійні).
30. Імпортер виконує митні формальності (сплачує мито, податки, якщо треба – отримує імпортерську ліцензію і ін.).
31. Імпортер направляє експедиторській фірмі (Експ.) в порту «Ель-Саїд» рознарядку – куди відвантажити товар.
32. Феромарганець низьковугільний відвантажено на склад імпортеру (Склад).
33. Імпортер на своєму складі здійснює передпродажний сервіс і доробку до вимог місцевого ринку.
34. Після надходження товару імпортер звичайно проводить другу рекламну кампанію через рекламне агентство.
35. Товар передано на реалізацію дилерам (Д).
36. Дилери реалізують товар споживачу (Ф).

### Рис. 3.3. Схема експортної операції

Моментом реалізації виступає дата пред'явлення зазначених вище документів покупцеві або уповноваженому банку, отримання грошових коштів, надання покупцем векселя, комерційного кредиту або іншого документу, який гарантує оплату. Підтвердженням завершення експортної операції є відбитки печатки митниці країни – одержувача на товаросупровідних документах і довідки банку про надходження грошових коштів на рахунок підприємства. Датою відвантаження (навантаження на борт, відправки або прийняття до перевезення) вважається дата видачі транспортного документу. У випадку

видачі декількох транспортних документів (від різних дат або різних портів відвантаження) датою відвантаження визнається дата останнього транспортного документу.

Реалізація експортної продукції і експортних товарів відображається за контрактною вартістю відповідно до «Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів» у редакції 2010 року, які визначають обов'язки контрагентів щодо поставки товару і встановлюють момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої, а також конкретний строк поставки товару (окремих партій товару). У випадку укладання договору (контракту) на виконання робіт (надання послуг) в цьому розділі визначаються умови та строки виконання робіт (послуг).

Важливим моментом при експорті товарів (робіт послуг) є митне оформлення. При митному оформленні вантажів слід отримати основні дозволи Державних органів України (Додаток Б. 3).

При визначенні контрактної вартості враховуються облікова вартість та базисні умови поставки. Визначення митної вартості в залежності від умов поставок при експорті товарів наведено у Додатку 3. 4. ПДВ та акцизний збір по експортних товарах в контрактні ціни не включаються. Додатковими елементами контрактної вартості експортної продукції та експортних товарів є мито, митні збори та транспортні платежі залежно від базисних умов поставки. По експортних поставках відбувається сплата митного збору, мита, а по окремим видам експорту сплачується акцизний збір. З підакцизних товарів, що імпортуються за інвалюту, акцизний збір не нараховується і не сплачується.

Експортовані й імпортовані товари, як один з видів активів, повинні контролюватися підприємством і враховуватися в складі матеріальних активів, доки умови постачання не будуть виконані, тобто доки товар знаходиться в дорозі до пункту доставки, що буде сприяти посиленню контролю за їх рухом.

Вагомим з точки зору контролю за активами підприємства є фактор оцінки експортних постачань за етапами товароруку (тобто за етапами їх здійснення), що дозволить поліпшити контроль за недоцільними та не виправданими витратами (рис. 3.4.).

Фактична вартість експортних постачань – спеціальний субрахунок				Прибуток від реалізації товарів на експорт
Витрати на підготування товару до відвантаження	Митні витрати	Вартість експортованого товару за одним з методів оцінки	Витрати, пов'язані з рухом товарів	
Етап підготування до експорту				
Етап митного оформлення				
Етап відвантаження зі складу				
Етап доставки до місця призначення				
Етап передачі покупцеві				
Вартість що зафіксована у контракті				

Рис. 3.4. Схема оцінки експортних постачань за етапам

*Реекспорт* – це продаж та вивезення до іншої країни товарів, які раніше були завезені ззовні, без їхнього перероблення.

Підстави для реекспорту можуть бути різними. Найбільш типовим є замовлення кінцевого імпортера, який не може або не бажає з причин політичного, економічного характеру виходити на ринок первісного експортера. Подібні операції можуть мати місце під час здійснення великих проектів, коли іноземні фірми, що працюють у певній країні, здійснюють закупівлі в третіх країнах.

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (стаття 1) трактує поняття реекспорт так: «Термін *реекспорт (реекспорт товарів)* означає продаж іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення за межі України товарів, що були раніше імпортовані на територію України» [14].

*Реекспортні угоди* укладаються при реалізації товарів на товарних біржах та на аукціонах. Можливі також спекулятивні дії реекспортера, який прагне отримати прибуток за рахунок різниці в ціні на певний товар на різних міжнародних, національних ринках, причому в такому та в інших перелічених випадках товар може не завозитися до країни, фірма якої здійснює реекспорт. Причиною реекспорту може бути бажання певної фірми здійснити зарубіжний збут продукції, яку було ввезено до країни, але з тієї або іншої причини не було реалізовано на внутрішньому ринку. Усі зазначені форми та фактори реекспорту тією або іншою мірою стосуються України – як країни і первісного експортера, і реекспортера, і кінцевого імпортера. Але потенційно головним у цьому зв'язку є те, що наша держава має статус транзитної країни, а також володіє торговельними морським, річковим флотами, потужностями для авіап перевезень. Втім, країна-експортер може протидіяти реекспорту з метою забезпечення кращого контролю над міжнародними ринками та кращої кон'юнктури. У зв'язку з цим можуть установлюватися обмеження прав покупців перепродавати відповідну продукцію. Такі умови регламентуються спеціальними положеннями міждержавних та між фірмових комерційних контрактів.

*Реекспортні операції можуть виникати в комерційній практиці в різних ситуаціях:*

при використанні форм торгівлі, що традиційно склалися, наприклад, при продажах через міжнародні біржі і аукціони продавець спочатку привозить товар в країну їх місцезнаходження, тобто країну реекспорту, звідки він продається покупцю з третьої країни;

при вимушеному реекспорті, коли товар, що постачається в іншу країну не може бути реалізований з будь-яких причин і продавець намагається перепродати його в третю країну;

при здійсненні крупних проектів за кордоном постачальники закупають в третіх країнах комплектуючі вузли і деталі, які потім реекспортуються в складі комплектного обладнання;

при здійсненні операцій перепродажу з метою отримання прибутку за рахунок різниці в цінах на один і той же товар в різних країнах;



при продажу товарів, особливо сировини, з метою заощадження на транспортних витратах. Так, наприклад, українські зовнішньоторговельні організації, що мають зобов'язання з поставки нафтопродуктів у країни Південно-Східної Азії, можуть більш вигідніше (дешевше) здійснювати ці поставки, закупаючи нафтопродукти в країнах Персидської затоки, що здобувають нафту. В той же час країнам Персидської затоки вигідніше виконати свої зобов'язання з поставки цих товарів у європейські країни, закупаючи їх в країнах СНД або Росії. Такі реекспортні операції, як правило, здійснюються без завезення товару в країну реекспортера.

Технічно реекспорт здійснюється за допомогою двох контрактів: згідно з першим реекспортер купує товар, а згідно з другим – продає його. Значна частина реекспортних операцій здійснюється через так звані зони вільної торгівлі (території, що знаходяться поза митною територією даної країни).

До реекспортних операцій відносять також операції з вивезенням товарів з приписних складів, а також реекспортними товарами є і товари, що поставляються на комплектацію і повертаються в країну у складі основного виробу.

*Поставка на комплектацію* – це вид операції з обміну обладнанням, що передбачає закупівлю постачальником у замовника частини обладнання для укомплектування будь-якого крупного устаткування.

Звичайно це пояснюється тим, що обладнання замовника зручніше в експлуатації в його країні, хоча інколи метою контракту є скорочення валютних витрат. Контракт на комплектуючі приладдя підписується, як правило, окремо, і замовник в цьому випадку виступає як експортер, а при ввезенні всього устаткування – як імпортер.

До реекспортних операцій частіше за все звертаються по економічних причинах, але інколи і по політичних. Причини економічного характеру – це, наприклад, відсутність у первісного експортера чи кінцевого імпортера напрацьованих каналів торговельних зв'язків, які компенсуються за допомогою фірми з третьої країни. Політичними причинами, через які кінцевий імпортер не працює на ринку первісного експорту, можуть бути санкції, блокада, які застосовуються проти якоїсь країни та які можна подолати за допомогою фірми з нейтральної країни, або, коли між країнами експортера і імпортера не встановлені дипломатичні відносини чи маються заборони на торгівлю з ними, а також коли імпортер не має досвіду роботи з фірмами країни імпортера.

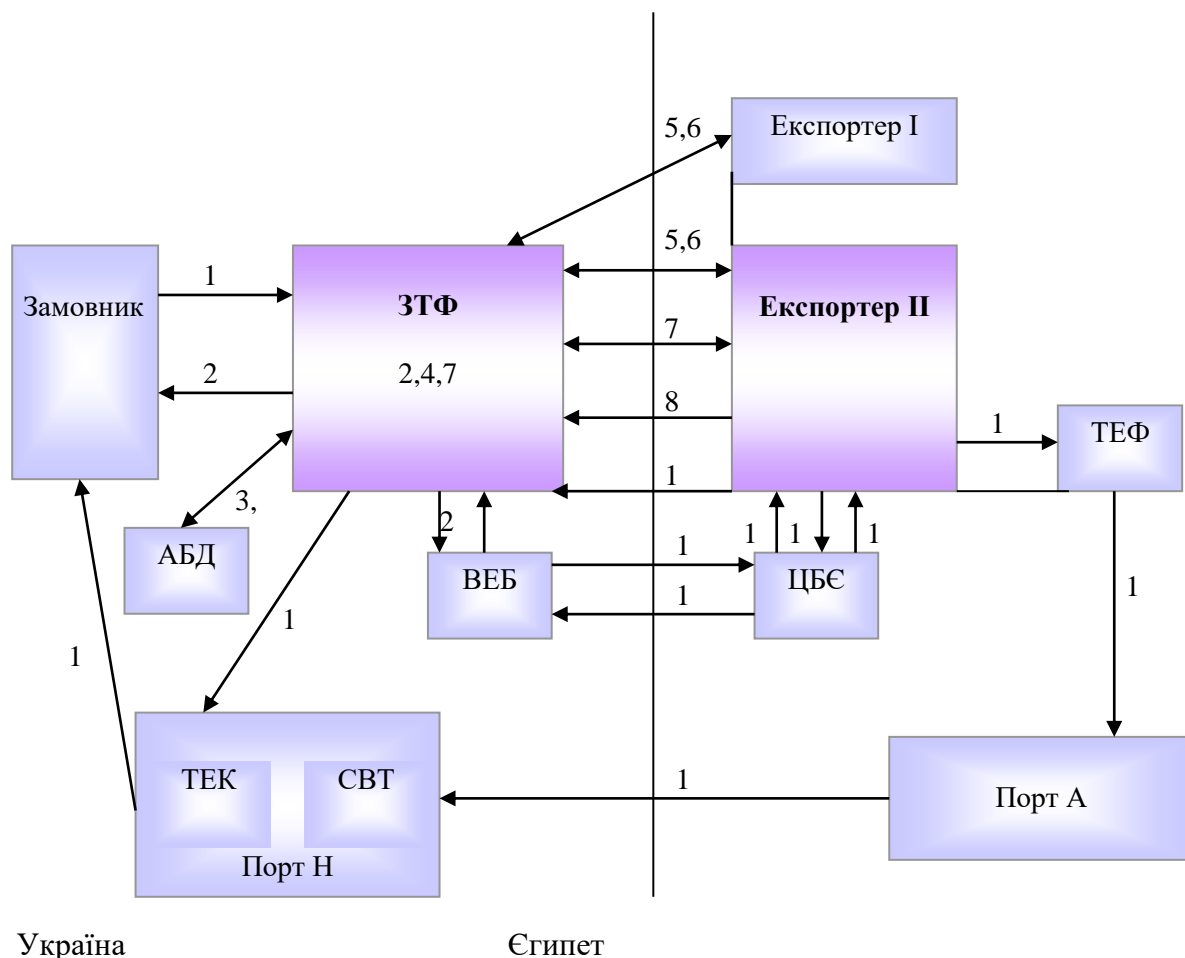
### **3.2. Основні принципи та методи укладання і виконання імпортних та реімпортних угод**

*Імпорт товарів* – це купівля та ввезення товарної продукції з-за кордону з метою їх реалізації на внутрішньому ринку та використання на території країни.

*Імпортна операція* – це комерційна діяльність, що пов'язана з купівлею і ввезенням іноземних товарів у країну покупця для наступної їх реалізації на внутрішньому ринку. Її основними ознаками є укладення контракту з іноземним

контрагентом і перетину кордону країни імпортера. Товар, що ввозиться, може бути як готовою продукцією, наданою для реалізації, чи сировиною для переробки. Необхідною умовою імпоротної операції є платоспроможність імпортера.

Розглянемо схему здійснення імпоротної операції на прикладі закупівлі бавовни у єгипетської фірми «Піраміда Коттон» на умовах СІФ Іллічевськ з платежем по акредитиву (рис. 3.5.).



*Механізм дії імпоротної угоди наступний:*

1. Замовник направив зовнішньоторговельній фірмі (ЗТФ) проект договору комісії на закупівлю бавовни, підписав його у двох примірниках.
2. ЗТФ розглянула його, підписала і один примірник повернула замовнику.
3. ЗТФ замовила у ВНІКІ, Асоціації експортерів ТПП і інших організацій (в схемі АБД – автоматизовані банки даних) інформацію про ринок бавовни і його фірмової структури.
4. ЗТФ збрала інформацію, проаналізувала її, склала конкурентного листа.
5. ЗТФ направила запит можливим постачальникам (Експортер І, Експортер ІІ).
6. ЗТФ шляхом листування, по телеграфу або факсу отримало пропозиції можливих постачальників.
7. ЗТФ, проаналізував пропозиції, вибрала потенційного постачальника – єгипетську фірму «Піраміда Коттон» (Експортер ІІ) і уклала з нею контракт.
8. Експортер повідомив ЗТФ, що товар готовий до відвантаження і просить відкрити безвідкличний підтверджений акредитив на його користь.
9. ЗТФ надає доручення Укресімбанку України (ВЕБ) відкрити акредитив.

10. ВЕБ відкриває у Центральному Банку Єгипту (ЦБЄ) акредитив на користь «Піраміда Коттон».
11. ЦБЄ повідомляє експортера, що акредитив на його користь відкрито.
12. Експортер надає доручення транспортно-експедиторській фірмі (ТЕФ) доставити бавовну в порт Піраміда (порт А), здійснити усі формальності по його експорту (заповнити митну декларацію, сплатити мито і портові збори і ін.), зафрахтувати судно і відвантажити бавовну в порт Іллічевськ (порт Н).
13. Товар завантажено, капітан судна виписав коносамент, вантаж направлено в порт Н.
14. Експортер самостійно або через транспортно-експедиторську фірму направляє в ЦБЄ рахунок-фактуру, специфікацію, сертифікат якості, карантинний сертифікат і, якщо треба, інші документи для сплати відвантаженої бавовни.
15. Експортер отримує гроші з акредитива проти пред'явлених товарних документів.
16. Експортер в продовж 24 годин після відплиття судна надає повідомлення про відвантаження товару.
17. ЦБЄ пересилає товаросупроводжувальні документи в ВЕБ, який передає документи ЗТФ.
18. ЗТФ за 72 години до прибуття судна направляє в транспортно-експедиторську контору ЗО «Укзовніштранс» (ТЕК СВТ) в порту Н рознарядку на відвантаження товару.
19. Бавовна у відповідності з рознарядкою доставляється замовнику і/або його клієнтам - споживачам бавовни.

### Рис. 3.5. Схема імпортової операції

Таким чином, імпортна операція здійснена, бавовна надійшла до замовника і його клієнтам, і єгипетська фірма отримала валюту в його оплату.

Імпорт забезпечує для виробничих та індивідуальних споживачів, а також для країни, до якої ввозяться товари, низку додаткових переваг та можливостей. Це, зокрема:

доступ до дешевших та більш якісних товарів – готових виробів, сировинних та інших матеріалів, вузлів та комплектуючих деталей;

наповнення ринку дефіцитними товарами або товарами, які взагалі не виробляються на національній території;

зростання конкуренції та стимулювання завдяки цьому оптимізації, підвищення виробництва на національній території;

налагодження сталих виробничих зв'язків щодо кооперування виробництва з інонаціональними партнерами;

розвиток технології завдяки поширенню ввезення наукомістких товарів.

Повна імпортна вартість товарів складається з його контрактної вартості, накладних витрат, сплачених в іноземній валюті, сплаченого мита, зборів і податку при розмитненні платежу.

Якщо придбання товарів відбувається за попередньою оплатою, здійсненою у декілька етапів, і, відповідно, із застосуванням різних курсів на дату сплати авансів, то на нашу думку значно ускладнюється перерахунок валютної вартості імпортованих товарів, оскільки не забезпечена наявність первинних документів, що підтверджують цю вартість. При такій методиці сума ПДВ з імпортних поставок товарів з попередньою оплатою не завжди буде дорівнювати установленій ставці до їх первинної вартості, що обумовлено

зміною курсу НБУ на дату сплати авансу і на дату оформлення ВМД. Застосування принципу єдності оцінки (застосування курсу на дату ввізної ВМД поза залежністю від умов розрахунку) дозволить усунути зазначений недолік. Визначення митної вартості в залежності від умов поставок при експорті товарів наведено у Додатку Б. 5. При перетині товарно-матеріальними цінностями кордону України необхідно сплатити ПДВ, акцизний збір, мито і митні збори. Їх сума зазначається у ВМД та перераховується шляхом надання до банку платіжного доручення на перерахування відповідних сум на рахунок митниці.

Використовуючи принцип оцінки імпортованих товарів за етапами товароруху запропонуємо загальну схему оцінки імпортованих товарів, що на нашу думку дозволить вірно визначити первісну вартість активів, що надходять на підприємство за імпортом (рис. 3.6.). Звичайно, первісна вартість імпортованих активів буде сформована з урахуванням «Базисних умов поставки Інкотермс» та всіх витрат.

Історична (фактична) собівартість – спеціальний субрахунок			Торгова націнка
Фактурна вартість товару	Витрати пов'язані товарорухом	Митні витрати	
Етап прийняття на баланс			
Етап доставки до місця призначення			
Етап митного оформлення			
Етап оприбуткування та розрахунку вартості імпортованих товарів			
Облікова вартість			

Рис. 3.6. Загальна схема оцінки імпортованих товарів за етапами товароруху

Таким чином, загальна схема оцінки імпортованих товарів, буде сприяти визначенню їх реальної собівартості, прийняттю відповідних управлінських рішень щодо оптимізації імпортованих поставок.

*Реімпорт* є ввезенням до країни товарів, які раніше були вивезені з неї за кордон та які не піддавалися там переробленню. Інакше кажучи, реімпорт – це завершення операцій експорту, які не відбулися як такі.

На відміну від реекспорту, який може і не передбачати ввезення товару до країни-реекспортера, реімпорт має чітку ознаку: товар двічі перетинає кордон, під час вивезення, а також під час ввезення назад до країни.

Навіть із самого визначення реімпорту зрозуміло, що його природа обумовлена різноманітною практикою комерційної діяльності. Реімпорт виникає внаслідок забракування первісним імпортером товарів, розірвання угоди з тією або іншою причиною. *Предметом реімпорту* можуть ставати товари, які були завезені на консигнаційні склади, але не знайшли кінцевого покупця. Те саме може траплятися з виробами, зокрема високотехнологічними, які виставлялися на аукціонах, але не були реалізовані. Розширення участі України у подібних торговельних акціях, як і взагалі в процесах міжнародної торгівлі, об'єктивно зумовлює й почастищення операцій подібної природи. До реімпорту

не належать товари, які були поставлені з країни на умовах тимчасового вивезення, наприклад на виставку. На практиці не буває зовнішньоторговельних угод, що абсолютно повторюють одна одну.

### **3.3. Поняття, види та порядок укладання зовнішньоторговельних контрактів**

Під *процедурою здійснення зовнішньоекономічних операцій* варто розуміти комерційну діяльність, спрямовану на відшукання 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. 3.7.).

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.

#### **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.

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

Рис. 3.7. Стадії вибору країни збуту продукції

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 контроферту;
- 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 підприємців 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 торговій практиці 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 підприємців, 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.

### 3.4. 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);

найменування сторін у тексті контракту (зазначення, хто конкретно є продавцем, а хто покупцем).

*Вступна частина контракту повинна бути наступною:*

#### **Приклад I**

**КОНТРАКТ № \_\_\_\_\_**

м. Харків (Україна)

20 червня 2018 р.\*

Організація (фірма) \_\_\_\_\_

(повне найменування організації, країни приналежності)

іменована надалі «Продавець», з одного боку, і організація (фірма)

\_\_\_\_\_ (повне найменування організації, країни приналежності)

\_\_\_\_\_ іменована надалі «Покупець», з іншого боку, уклали даний контракт про нижченаведене.

\* *Варто мати на увазі, що порядок написання дати різний в Україні і за рубежем. Рекомендується в тексті контракту іноземною мовою писати місяць буквами, а потім число і рік. Наприклад, March 20. 2018.*

## **Приклад II**

### **КОНТРАКТ № \_\_\_\_\_**

м. Харків (Україна)

20 червня 2018 р.

Організація (фірма) \_\_\_\_\_

(повне найменування організації, країна приналежності)

іменована надалі «Продавець», в особі свого повноважного представника

\_\_\_\_\_ (п.і.б., посада)

з одного боку, і організація (фірма) \_\_\_\_\_

(повне найменування організації, країни приналежності)

іменована надалі «Покупець», в особі повноважного представника

\_\_\_\_\_ (п.і.б., посада)

з іншого боку, уклали даний контракт про нижченаведене.

## **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 додаток 1 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.

*Предмет контракту може визначатися наступним чином:*

#### **Приклад I**

1. Предмет контракту

1.1. Продавець продав, а покупець купив на умовах франко-вагон ст. Харків-сортувальна (ІНКОТЕРМС 2000) устаткування у повній відповідності з технічною характеристикою й у комплектності відповідно до Додатка № 1 до дійсного Контракту.

#### **Приклад II**

1. Предмет контракту

1.1. Продавець продав, а Покупець купив на умовах *франко-склад покупця* (м. Харків, вул. Заводська, 17) (ІНКОТЕРМС-2000) товари у відповідності зі специфікацією, прикладеної до дійсного Контракту і що є його невід'ємною частиною.

### **Приклад III**

1. Предмет контракту

1.1. Покупець замовляє, а Продавець робить і поставляє Покупцеві на умовах *СІФ-Одеса* (ІНКОТЕРМС-2000) устаткування, перелік якого приведений у Додатку № 1, що є невід'ємною частиною дійсного Контракту.

### **№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:

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).

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.

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.

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

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.

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

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.

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.

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.

*Спосіб «тель-кель»* (take, як є) – означає поставку товару «яким він є». При цьому продавець не несе відповідальності 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. 3.2).

Таблиця 3.2 – Порівняння підходів до якості

Західний підхід (США і Європа)	Східний підхід (Японія)
- якість ґрунтується на низькому рівні цін; - перша мета – прибуток, а якість – категорія випадкова; - з питань якості покупці повинні просити згоди постачальника	- 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.

*Для включення в текст контракту умов про якість товару можуть бути запропоновані наступні варіанти формулювань.*

**Приклад I** (для простих виробів, наприклад, будівельні матеріали).

Якість товару, що поставляється, повинна відповідати встановленим в Україні державним стандартам.

**Приклад II** (для предметів ширвжитку – одяг, взуття, тканини і т.п.).

Якість товару, що поставляється, повинна відповідати каталогам і проспектам, що є невід'ємною частиною дійсного Контракту.

**Приклад III** (для складного устаткування, якість якого визначається спеціальними документами).

Якість товару повинна цілком відповідати зразкам-еталонам, погодженим і підтвердженим обома сторонами, а також технічним умовам, викладеним у специфікаціях до дійсного Контракту.

**Приклад IV** (для випадків, коли постачальник не є виготовлювачем товару).

Якість устаткування повинна цілком відповідати технічним характеристикам, зазначеним фірмами-виготовлювачами устаткування, а також умовам дійсного Контракту.

**Приклад V** (при постачанні устаткування в комплекті).

Устаткування поставляється в комплекті з всіма необхідними приналежностями, технічною документацією так, щоб забезпечувалася його робота відповідно до технічних характеристик, зазначених в документації фірми-виготовлювача устаткування. Технічна документація повинна бути високої якості, повна і достатня для установки й експлуатації устаткування.

У ряді випадків, коли відповідно до діючих вимог якість товару повинна підтверджуватися спеціальними сертифікатами, сторони контракту повинні включати в його текст наступна *додаткова умова*:

«Якість товару підтверджується сертифікатом якості країни підприємства-виготовлювача, а безпека товару для кінцевого споживача – сертифікатом безпеки, отриманим відповідно до діючого законодавства України на умовах, обумовлених специфікацією до даного Договору».

#### **№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.

*Для включення в текст контракту умов про обов'язки сторін згідно базисних умов поставки можуть бути запропоновані наступні варіанти формулювань.* Наприклад, якщо контракт укладений на умовах франко-завод, то умови розділу «Базис поставки» («Обов'язок сторін») можуть бути сформульовані в такий спосіб:

**Приклад I**

4. Обов'язки сторін (франко-завод)

4.1. Продавець зобов'язаний:

а) надати товар у розпорядження Покупця у встановлений в Контракті термін на своєму підприємстві \_\_\_\_\_

(назва підприємства, його адреса, місце, де товар буде переданий покупцю)

б) забезпечити за свій рахунок упакування товару, оговорену в дійсному Контракті;

в) повідомити Покупця про дату, коли товар буде наданий у його розпорядження, не менш чим за \_\_\_\_\_ (термін) тижня (місяця);

г) нести витрати по перевірці якості товару, його зважуванню, виміру;

д) на прохання Покупця зробити останньому за його рахунок повне сприяння в одержанні документів, видаваних у країні постачання або країні походження товару, що можуть знадобитися Покупцеві для вивозу його з країни.

#### *4.2. Покупець зобов'язаний:*

а) прийняти товар у місці й у термін, зазначений у дійсному Контракті;

б) оплатити вартість товару в порядку, передбаченому дійсним Контрактом;

в) нести усі витрати, що падають на товари, і всі ризики, яким може піддаватися товар, з моменту, коли він наданий у розпорядження Покупця;

г) нести витрати по оплаті митних тарифів і податків (якщо такі стягуються при експорті товару).

### **Приклад II**

#### **4. Обов'язки сторін (франко-склад Покупця)**

##### *4.1. Продавець зобов'язаний:*

а) надати товар у розпорядження Покупця разом із усіма документами, необхідними для того, щоб прийняти постачання в термін, зазначений у дійсному Контракті (назва місцевості, куди повинний бути доставлений товар, і адреса складу)

б) нести усі витрати по доставці товару і всі ризики, яким може піддаватися товар до моменту його передачі Покупцю;

в) одержати на свій ризик і за свій рахунок експортну ліцензію й інші документи, необхідні для ввозу товару в країну Покупця;

г) забезпечити за свій рахунок упакування товару, необхідне для його перевезення до місця призначення;

д) нести всі витрати, зв'язані з операціями по перевірці товару, такими, як: вимір, зважування, підрахунок, перевірка якості, необхідними для перевезення товару в зазначене в дійсному Контракті місце;

е) нести витрати по вивантаженню і складуванню товару в місці призначення.

##### *4.2. Покупець зобов'язаний:*

а) прийняти постачання товару, як тільки Продавець належним образом надасть його в розпорядження Покупця в термін і місці, зазначені в дійсному Контракті;

б) робити Продавцю, на його прохання, не за його ризик і за його рахунок посильне сприяння в одержанні будь-яких документів, що можуть видаватися в країні ввозу і які можуть знадобитися Продавцю з метою надання товару в розпорядження Покупця.

### **№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 прийнятні 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 договірна ціна 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:

*Виправлення на техніко-економічні параметри*, яке дозволяє порівнювати технічні параметри товару, на який встановлюється ціна, і базового виробу за допомогою параметрів новизни.

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

*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).

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

*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.

*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.

*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%, преїскурантні ціни – на 30%.

*Кількісні знижки* – застосовуються, якщо було зроблено виправлення на збільшення кількості товару, тому що ведуть до зменшення витрат виробництва

(12%).

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

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

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

*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:

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

*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%.

*Рухливу ціну* – ціну із застереженням про можливості 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.

*При складанні тексту зовнішньоторговельного договору купівлі-продажу рекомендується гранично точно визначити ціну товару, що поставляється.*

**Приклад I** 5. Ціна

5.1. Ціна товару, зазначеного в п.1.1. дійсного Контракту, складає

---

(сума прописом, грошові одиниці) за одиницю.

5.2. Загальна вартість проданого за дійсним Контрактом товару складає

---

(сума прописом, грошові одиниці)

5.3. У вартість товару включається вартість упакування і маркірування товару, витрати по його навантаженню, укладанню

---

(перелічуються інші витрати)

**Приклад II** 5. Ціна

5.1. Ціна товару, зазначеного в п.1.1. дійсного Контракту, складає  
доларів США за одиницю.

5.2. Загальна вартість проданого за дійсним Контрактом товару складає \_\_\_\_\_ доларів США.

5.4. Оплата вартості проданого за дійсним Контрактом товару буде здійснюватися в карбованцях за курсом долара США на момент початку постачання в

\_\_\_\_\_ (повне найменування банку)

у \_\_\_\_\_ (місто, країна)

### **Приклад III** 5. Ціна

5.1. Ціна товару, що поставляється, є плаваючою і містить у собі вартість \_\_\_\_\_.

Вона буде визначатися в залежності від зміни середньої ринкової вартості \_\_\_\_\_

(найменування матеріалу, з якого виготовлений товар)

окремо для кожної партії товару на момент його постачання.

5.2. Розрахунок ціни товару, що поставляється, для кожної партії в момент її постачання буде здійснюватися виходячи із суми загальної вартості товару, встановленої на дату підписання дійсного Контракту і буде складати \_\_\_\_\_ гривень.

### **№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: валюта 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.

*Стаття контракту може бути викладена так:*

**Приклад I** б. Оплата

б.1. Вартість товару, що поставляється, зазначена в п. \_\_\_\_\_ дійсного Контракту, оплачується шляхом передоплати.

б.2. Покупець зобов'язаний перерахувати грошову суму на сплату повної вартості товару, що поставляється, на р/рахунок

---

(вказується номер р/рахунку, назва банку, його адреса)

до \_\_\_\_\_  
(дата)

**Приклад II** 6. Оплата

6.1. Вартість товару, що поставляється, зазначеного в п. \_\_\_\_\_ дійсного Контракту, оплачується шляхом передоплати.

6.2. Покупець зобов'язаний перелічити грошову суму на сплату повної вартості товару, що поставляється, на р/рахунок

\_\_\_\_\_ (номер р/рахунку, назва банку, його адреса)

негайно після одержання наступних документів:

рахунку \_\_\_\_\_ екз.

коносаменту \_\_\_\_\_ екз.

сертифікату якості \_\_\_\_\_ екз.

**Приклад III** 6. Оплата

6.1. Оплата загальної вартості поставленого за дійсним Контрактом товару повинна бути зроблена Покупцем протягом \_\_\_\_\_ банківських днів після одержання банком

\_\_\_\_\_ (найменування банку, його адреса)

інкасового доручення від банку Продавця.

6.2. Оплата буде здійснюватися проти надання наступних документів:

рахунку у \_\_\_\_\_ екз.

коносаменту в \_\_\_\_\_ екз.

сертифікату якості в \_\_\_\_\_ екз.

6.3. Продавець зобов'язаний перераховані в п. 4.2. дійсного Контракту документи пред'явити в банк \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (найменування банку, його адреса)

для оплати не пізніше \_\_\_\_\_ днів після відправлення товару.

\_\_\_\_\_ (кількість днів)

6.4. Покупець має право відмовитися від оплати рахунка у випадку надання не всіх зазначених у п.4.2 документів.

6.5. Покупець має право утримання із суми, призначеної для оплати інкасового доручення, сум штрафів, передбачених дійсним Контрактом. Продавець повинний подбати про те, щоб банк, що виставляє документи на інкасо, передбачив в інкасовому дорученні дане право Покупця.

6.6. Всі банківські витрати на території Покупця відплачуються Покупцем. Всі банківські витрати поза територією Покупця оплачуються Продавцем.

6.7. У випадку виникнення спорів з питань оплати вартості товару, що поставляється, не врегульованих дійсним Контрактом, вони вирішуються відповідно до «Уніфікованих правил по інкасо» у редакції 1978 р.

**Приклад IV** 6. Оплата

6.1. Вартість товару, що поставляється, оплачується шляхом виставлення акредитива в банк \_\_\_\_\_.

\_\_\_\_\_ (найменування банку і його адреса)

6.2. Покупець зобов'язується відкрити протягом \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (термін)

після підписання дійсного Контракту безвідкличний, ділимий, документарний акредитив на загальну суму вартості товару, що поставляється по дійсному Контракту.

6.3. Акредитив буде дійсний до \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (календарна дата)

6.4. Оплата вартості товару, що поставляється, буде зроблена відразу після надання в банк Продавцем наступних документів:

рахунка в \_\_\_\_\_ екз;

копії коносаменту;

копії документа, що засвідчує якість товару, що поставляється;

копії повідомлення про відправлення товару і його маркіруванню.

6.5. У випадку, якщо відкриття акредитива буде прострочено з вини Покупця, Продавцеві надається право розірвати дійсний Контракт. Якщо Продавець вирішить це зробити, він зобов'язаний протягом \_\_\_\_\_ із дня, передбаченого контрактом (термін)

для відкриття акредитива, повідомити про своє рішення Покупцеві.

6.6. Якщо Продавець вирішить залишити контракт у силі, він одержує право на відшкодування всіх додаткових витрат, що він буде нести в зв'язку з простроченням відкриття акредитива, а також право на \_\_\_\_\_% річних від загальної вартості поставленого товару за затримку його оплати.

### **№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 в роздріб. 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»;

вказівка 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).

*При складанні тексту зовнішньоторговельного договору купівлі-продажу рекомендується визначати терміни постачання наступним чином:*

### **Приклад I**

7.2. Постачання товару, зазначеного в п. 1.1 дійсного Контракту, буде здійснена протягом \_\_\_\_\_  
(період часу)

Термін постачання може бути зв'язаний з визначеними діями покупця, наприклад, від часу одержання продавцем оплати товару, зі здійсненням попередньої оплати товару покупцем і т.п., наприклад:

### **Приклад II**

7.2. Постачання товару, зазначеного в п.1.1 дійсного Контракту, буде здійснена протягом трьох місяців з дати одержання авансової оплати, відповідно до пункту \_\_\_\_\_ дійсного Контракту.

Якщо постачання товару буде здійснюватися партіями тривалий час, сторони складають графіка виконання постачання з чіткими вказівками, який товар, у якій кількості й у який період часу передбачається поставити, наприклад:

### **Приклад III**

7.2. Товари, зазначені в п. 1.1 дійсного Контракту, повинні бути поставлені в терміни, зазначені в графіку виконання постачання, прикладеному до дійсного Контракту і що є його невід'ємною частиною.

*У випадку, якщо постачання товару зроблене до настання встановленої контрактом календарної дати, покупець має право відмовитися від його прийняття, хоча має право і прийняти його. Тому, коли продавцеві вигідне довгострокове постачання товару і він має можливість його здійснити, в умовах контракту слід домовитися про право продавця на постачання товару до встановленого терміну, наприклад: 7.2.....*

- «Дозволяється дострокове постачання товару».

- «Допускається часткове відвантаження товару при дотриманні загального графіка постачання, наданого Продавцем Покупцеві. Дострокове постачання допускається».

Іноді партнери включають у пункт договору про терміни постачання умови *про правила визначення дати постачання*, наприклад:

1) Датою постачання товарів вважається дата надходження товарів:

на склад Покупця – при транспортуванні товару автомобільним транспортом;

в аеропорт «Бориспіль» м. Київ – при транспортуванні авіатранспортом;

на ст. Харків-сортувальна – при транспортуванні залізничним транспортом.

2) Датою постачання вважається дата накладної, виписаної на ім'я Покупця. Допускається включення в текст контракту умови про зміст товарно-транспортної накладної, виписаної на ім'я покупця: «Датою постачання вважається дата товарно-транспортної накладної, виписаної на ім'я Покупця».

## **№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 упакування (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 упакувці, 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.

*Стаття контракту, що містить умови про упакування і маркірування, може бути сформульована в такий спосіб:*

**Приклад I** 8. Упакування і маркірування

8.1. Упакування товару, що поставляється, повинне відповідати встановленим стандартам (або технічним умовам) і гарантувати при належному звертанні з товаром його схоронність під час транспортування.

8.2. На кожному шухляду (контейнер, мішок і т.п.) повинна бути нанесене наступне маркірування: найменування пункту призначення, адреса одержувача товару — Покупця, найменування й адреса Продавця зі вказівкою країни відправлення товару, номер місця, вага



брутто, вага нетто й інші реквізити, що можуть бути завчасно, до початку постачання повідомлені Покупцем Продавцеві.

8.3. У випадку, якщо упакування не забезпечить схоронності товару, на що буде складений комерційний акт, Продавець відшкодує Покупцеві збитки, викликані неналежним упакуванням.

У випадку здійснення зовнішньоторговельної операції на імпорт складного устаткування умови контракту про упакування і маркірування повинні бути складені докладно. Наприклад:

**Приклад II** 8. Упакування і маркірування

8.1. Товар, що поставляється, повинний відвантажуватися в експортному упакуванні, що відповідає його характеру.

8.2. Упакування повинне забезпечувати повну схоронність вантажу від усякого роду ушкоджень і корозії під час перевезення його морем (по залізниці, автотранспортом і т.п.) з урахуванням декількох перевантажень у шляху, а також тривалого збереження. Вантаж повинний бути упакований таким чином, щоб він не міг переміщатися усередині тари при зміні її положення.

8.3. Продавець несе відповідальність перед Покупцем за ушкодження або поломку вантажу внаслідок неналежного упакування, за утворення корозії.

8.4. Шухляди, у яких упаковане устаткування, маркіруються з трьох сторін — на двох протилежних бічних сторонах і зверху шухляди.

8.5. Маркірування повинне бути нанесене чітко, незмивною фарбою на \_\_\_\_\_ і українській мовах і включати наступне:

Контракт № \_\_\_\_\_

Транс № \_\_\_\_\_

Шухляда № \_\_\_\_\_

Вага нетто \_\_\_\_\_

Вага брутто \_\_\_\_\_

Розміри шухляди у см. \_\_\_\_\_ (довжина, ширина, висота).

8.6. Місця, що вимагають спеціального звертання, повинні мати додаткове маркірування: «Обережно», «Верх», «Не кантувати».

8.7. На негабаритних, великовагових і довгомірних місцях, висота яких перевищує один метр або вага перевищує 500 кг, повинне бути зазначено незмивною фарбою на кожному вантажному місці розташування центра ваги знаком «+» і буквами «Ц.Т.».

8.8. Продавець зобов'язаний відшкодувати додаткові транспортні і складські витрати, що виникли в зв'язку із засиланням устаткування не за адресою, унаслідок неналежного або неправильного маркірування.

**№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 характеристик 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 переважується у пункті призначення. У цьому випадку кількість визначається з розвантаженої ваги. Зважування відбувається вибіркоким шляхом. Контракт визначає у відсотках кількість місць (ящиків, мішків, ...), що підлягають перевантажуванню. Підсумки переважування 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 вибіркоким. *Суцільний*, як правило, застосовується до товарів, що постачаються в тарі та упаковці. За використання *вибіркового* методу в контакт 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 задача-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. Задача-приймання – єдиний акт.

*Можуть бути запропоновані як зразок наступні формулювання умов зовнішньоторговельного контракту купівлі-продажу по прийманню товару по кількості і якості.* Наприклад, якщо постачання здійснюється на умові франко-кордон, місцем приймання товару по кількості і якості буде територія біля границі, куди продавець повинний доставити товар.

**Приклад I**

9. Приймання товару по кількості і якості

9.1. Приймання товару по кількості і якості буде вироблятися Покупцем у присутності представника Продавця (або Перевізника) відразу ж після прибуття товару

---

(місце приймання)

9.2. У випадку, якщо буде встановлене порушення якості товару або нестача його по кількості, Покупець разом із представником Продавця (або Перевізника) складе протокол і в залежності від причин порушення якості товару і виникнення нестачі його по кількості пред'явить відповідні рекламації.

9.3. Продавець несе відповідальність за всі недоліки товару, що виникли після передачі його Покупцеві, якщо причина їх існувала до цієї передачі і Покупець пред'явив рекламу не пізніше шести місяців із дня приймання товару.

9.4. Продавець зобов'язаний негайно відшкодувати нестачу товару і замінити недоброякісний товар на якісний.

**Приклад II**

9. Приймання товару по кількості і якості

9.1. Приймання товару по кількості і якості буде вироблятися Покупцем у присутності представника Продавця (або Перевізника) відразу ж після прибуття товару

---

(пункт призначення, місце приймання товару)

9.2. Результати приймання товару по кількості і якості будуть оформлятися актами експертизи, дані якої будуть остаточними й обов'язковими для Продавця і Покупця. Відповідно до даних вищевказаних актів Покупець зробить остаточний розрахунок за поставлений товар у порядку, передбаченому дійсним Контрактом.

9.3. Якщо в результаті вищевказаної експертизи товару, що надійшов, буде встановлено, що його кількість і якість, а також упакування або маркірування всього поставленого товару або його частини не відповідають вимогам дійсного Контракту, то Покупець за своїм вибором має право на проведення розрахунків за товар зі знижкою на фактичну якість і кількість, що зазначені в актах експертизи, і застосування санкцій, передбачених дійсним Контрактом.

9.4. Повернення товару, що не відповідає по своїй якості вимогам дійсного Контракту, не звільняє Продавця від відповідальності за своєчасне виконання зобов'язань по постачанню товару в терміни, передбачений дійсним Контрактом.

9.5. Якщо в ході перевірки якості поставленого товару буде встановлено, що більше \_\_\_\_\_ % від загальної кількості товару не відповідає по якості вимогам дійсного Контракту, Покупець має право розірвати Контракт і стягнути з Продавця штраф у розмірі \_\_\_\_\_ %

вартості поставленого товару. При цьому Покупець одержує право закупити недоставлену за дійсним Контрактом кількість товару будь-якої якості за поточними цінами світового ринку з віднесенням можливої різниці між ціною за товар, визначеної дійсним Контрактом, і ціною світового ринку на Продавця, що зобов'язаний відшкодувати Покупцеві можливі збитки через різницю в цінах у термін не більше \_\_\_\_\_ днів з дати пред'явлення Покупцем вимоги про відшкодування збитків. Прострочення в задоволенні вимог Покупця спричиняють обов'язок Продавця сплатити додатковий штраф у розмірі \_\_\_\_\_ % від суми вимоги за кожний день прострочення.

Представлені варіанти в різному ступені захищають інтереси контрагентів за зовнішньоторговельним договором купівлі-продажу. Варіант I – умов про приймання по кількості і якості більш відповідає інтересам продавця, а варіант II – інтересам покупця.

### **№11. Рекламації**

*Рекламації* – претензії, спрямовані покупцем до продавця в зв'язку з невідповідністю якості або кількості поставленого товару умовам контракту. Рекламації 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 рекламації; строки, протягом яких вона може бути заявлена; права та обов'язки сторін у зв'язку з наданням рекламації; засоби її врегулювання. Надання покупцем рекламації не може бути підставою для відмови як від поставки товару, так і від прийняття наступних партій товару з того ж контракту. Рекламації надається лише у письмовій формі.

У тексті зовнішньоторговельного контракту купівлі-продажу може бути також передбачено засоби врегулювання рекламацій 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, рекламаційні акти, що складені за участю незацікавлених осіб, коносаменти, пакувальні листи і т.п.).

*У текст зовнішньоторговельного контракту купівлі-продажу можливе включення наступних умов, що визначають обов'язки покупця при пред'явленні їм рекламацій по якості товару:* «Покупець зобов'язаний скласти акт експертизи по усіх виявлених дефектах відповідно до діючих правил у країні покупця; надати продавцеві правильно оформлену рекламацію в термін, зазначений у договорі».

## **№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 (недопоставку товарів; несвоечасну поставку; несвоечасну 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.

*Стаття контракту, що містить умови про штрафні санкції, може бути сформульована в такий спосіб:*

**Приклад I** 13. Санкції

13.1. У випадку, якщо Продавець не поставити товар у встановлений дійсним Контрактом термін з причини, за яку несе відповідальність, він платить Покупцеві штраф.

13.2. Штраф нараховується, починаючи з першого дня після закінчення встановленого дійсним Контрактом терміну, у розмірі \_\_\_\_\_% від вартості непоставленого товару за кожний день прострочення.

13.3. Штраф буде утримуватися із суми, призначеної для оплати вартості поставленого товару. У випадку, якщо Покупець з якої-небудь причини не утримає штраф при оплаті рахунка Продавця, останній зобов'язаний оплатити суму штрафу на першу вимогу Покупця.

13.4. У випадку, якщо прострочення постачання товару перевищить \_\_\_\_\_ днів, Покупець має право відмовитися від Контракту або його частини.

13.5. З метою виконання Контракту Покупець може укласти договір із третьою особою. Продавець у цьому випадку зобов'язаний відшкодувати Покупцеві витрати по укладанню Контракту з третьою особою і різницю між ціною товару, що була передбачена дійсним Контрактом, і ціною товару, що куплений у третьої особи.

13.6. За необґрунтоване відмовлення Покупця прийняти товар, що відповідає передбаченим дійсним Контрактом нормам якості і кількості, на нього накладається обов'язок відшкодувати Продавцеві усі витрати по транспортуванню товару і його страхуванню, а також сплатити на користь Продавця штраф у розмірі \_\_\_\_\_% від загальної вартості товару.

**Приклад II** 13. Санкції

13.1. У випадку запізненнь у постачанні проти термінів, зазначених у дійсному Контракті, Продавець зобов'язаний сплатити Покупцеві штраф у розмірі 0,5% від вартості непоставленого в термін товару за кожний тиждень прострочення протягом перших чотирьох тижнів і 1% за кожний наступний тиждень.

13.2. Загальна сума штрафу не повинна перевищувати 20% від вартості непоставленого в термін товару.

13.3. Розмір штрафу не може бути змінений в арбітражному процесі.

13.4. У випадку, якщо запізнення в постачанні товару перевищить три місяці, Покупець має право відмовитися від Контракту або його частини.

У підрозділі «*Страхування*» встановлюється предмет страхування, перелік ризиків, страхувальник, а також особа, на користь якого проводиться

страхування.

При міжнародних угодах звичайно страхуються товари від ризику ушкодження або втрати при транспортуванні. Обов'язки по страхуванню у відносинах між експортерами звичайно визначаються базисними умовами постачання.

Умови контракту, як правило, включають зобов'язання експортерів надавати покупцю страхові поліси або сертифікати, що входять у комплект платіжних документів. Наприклад, при умовах постачання СІФ ця стаття контракту може бути сформульована наступним чином: «Продавець зобов'язаний застрахувати товари, що поставляються за дійсним контрактом (за умовою СІФ проти звичайних видів ризику в рахунок вартості товарів). Товар може бути застрахований від інших видів ризику тільки за вказівкою Покупця і за його рахунок».

#### **№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 встановлюється, 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 напустили такі обставини, подати в обумовлений термін свідчення Торговельної палати, яке підтверджує наявність форс-мажору. Як правило, форс-мажорне застереження формулюється в такий спосіб:

1. «Під форс-мажорними обставинами розуміються страйки, локаути, трудові безладдя, неприйнятні умови праці, аварії, затримки в шляху, заборони або інші прояви урядової політики, включаючи заборони експорту або імпорту або інше ліцензування ...».

2. « ... або інші непередбачені обставини, що знаходяться поза контролем кожної зі сторін».

*Наприклад, у практиці застосовуються наступні формулювання умов форсу-мажору:*

**Приклад I** (розширений зміст форс-мажорного застереження)

«Страйки, локаути, трудові безладдя, неприйнятні умови праці, аварії, затримки в шляху, заборони або інші прояви урядової політики, включаючи заборони експорту й імпорту або інше ліцензування, війна (оголошені або неоголошена), заворушення, цивільні безладдя, пожежа, стихійні лиха або інші непередбачені обставини, що знаходяться поза контролем кожної зі сторін, звільняють від відповідальності за прострочення або невиконання, виниклі внаслідок однієї з цих причин».

**Приклад II** 14. Форс-мажор

«Жодна зі сторін цього Договору не несе ніякої відповідальності перед іншими сторонами за несвоєчасність або неможливість виконання своїх зобов'язань у результаті дії нездоланих сил у тій мірі, у якій така відстрочка або невиконання не можуть бути віднесені за рахунок провини або недогляду сторони, що шукає захисту в рамках дійсної статті. Використовуване тут поняття дії нездоланих сил означає випадки, що не піддаються розумному контролю сторін, включаючи, але не обмежуючи цими, такі природні явища, як пожежі, повені або землетруси й інші події, такі, як війна, блокада або ембарго, окупація, громадянська війна, випадки цивільної непокори працівників або будь-яких законів, декларацій, норми, вказівки або декрети, видані державними органами і що знаходяться під контролем Сторони, що повідомляє форс-мажор».

У практиці укладання зовнішньоторговельних контрактів купівлі-продажу зустрічається більш розширене врегулювання умов звільнення від відповідальності і не тільки в зв'язку з виникненням форс-мажору.

**Приклад III** (розгорнутий). 14. Звільнення від відповідальності

14.1. Продавець і Покупець звільняються від відповідальності за часткове або повне невиконання зобов'язань за дійсним Контрактом, якщо воно з'явилося наслідком обставин нездоланної сили.

14.2. Під нездоланною силою розуміються зовнішні і надзвичайні події, що не існували під час підписання договору і виникли мимо волі Продавця і Покупця, настанню і дії яких сторони не могли перешкодити за допомогою мір і засобів, застосування яких у конкретній ситуації справедливо вимагати й очікувати від сторони, що підпали під дію нездоланної сили.

14.3. Нездоланною силою визнаються наступні події: землетрус, повінь, пожежа, епідемії, аварії на транспорті, війна і воєнні дії.

14.4. Сторони можуть бути звільнені від відповідальності за часткове або повне невиконання зобов'язань за дійсним Контрактом, якщо доведуть, що воно було викликано перешкодою поза їхнім контролем, яких навіть уважна сторона не могла б уникнути, і яке виникло після укладання дійсного Контракту.

14.5. Сторона, що підпала під дію обставин нездоланної сили або зіштовхнулася з перешкодою поза її контролем, зобов'язана негайно телефаксом або телеграмою повідомити іншу сторону про виникнення, вид і можливу тривалість дії зазначених обставин і перешкод.

Якщо такого повідомлення не буде зроблено в можливо короткий термін, сторона, що підпала під дію обставин нездоланної сили або зіштовхнулася з перешкодою поза її контролем, позбавляється права посилатися на них у своє виправдання, хіба що саме та обставина або перешкода не дала можливості послати повідомлення.

14.6. Виникнення обставин і перешкод до виконання дійсного Контракту, передбачених п.п. 14.1—14.4, за умови дотримання вимог п. 14.5, продовжує термін виконання обставин по дійсному Контракту на період, що у цілому відповідає терміну дії обставини, що наступила, або перешкоди і розумному терміну для усунення її наслідків.



14.7. Якщо обставина нездоланої сили і перешкода поза контролем сторін будуть існувати понад \_\_\_\_\_ місяці, Продавець і Покупець повинні вирішити долю дійсного Контракту. Якщо при цьому вони не прийдуть до згоди, то сторона, що не була порушена згаданими обставинами і перешкодами, одержує право розірвати договір без звертання в арбітраж (суд).

Про прийняте рішення вона повинна негайно повідомити свого контрагента.

### **№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 прогнала, 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.

*У контракті можуть бути використані наступні формулювання:*

**Приклад I**

«Будь-яка суперечка, що може виникнути з даного договору, підлягає розв'язанню в арбітражному суді країни відповідача»

**Приклад II**

«Будь-яка суперечка, розбіжності, що можуть виникнути з дійсного Контракту або стосуються його дійсності, підлягають розв'язанню в Міжнародному арбітражному суді при Торгово-промисловій палаті України, відповідно до її Регламенту»

**Приклад III** (розширений).

15. Порядок врегулювання можливих суперечок.

15.1. Усі суперечки, що можуть виникнути з дійсного Контракту або його приводу, сторони будуть прагнути вирішити шляхом угоди.

15.2. У випадку, якщо Сторони не прийдуть до угоди, то суперечка буде розглядатися в Міжнародному комерційному арбітражному суді при Торгово-промисловій палаті України, м. Київ.

15.3. Сторони згодні в тім, що в арбітражному виробництві буде застосовуватися Регламент Міжнародного комерційного арбітражного суду при Торгово-промисловій палаті України.

15.4. Сторони згодні в тім, що для рішення їхньої суперечки, що виникли з дійсного Контракту або по його приводу, буде застосовуватися цивільне право України.

15.5. Сторони зобов'язуються виконати арбітражне рішення в термін, встановлений у самому рішенні.

**№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 – покупець.

При укладанні 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.

Почувець 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. Заклучна частина

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

*Заклучна частина зовнішньоторговельного Контракту купівлі-продажу звичайно складається в такий спосіб:*

Дійсний Контракт складений і підписаний в \_\_\_\_\_ екземплярах на \_\_\_\_\_ мовах.

(яких)

Кожній стороні належить по \_\_\_\_\_ екземплярів.  
(кількість)

**Продавець:**

\_\_\_\_\_  
(юридична адреса, реквізити)

**Покупець:**

\_\_\_\_\_  
(юридична адреса, реквізити)

Продавець \_\_\_\_\_  
(підпис)

Покупець \_\_\_\_\_  
(підпис)

Печатка

Печатка

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.

*Наприклад, мова контракту може бути визначена:*

**Приклад I** 17.1. Мова Контракту і кореспонденції

17.1.1. Дійсний Контракт складений на \_\_\_\_\_ мовах.

(яких)

17.1.2. Уся переписка з приводу дійсного Контракту ведеться на \_\_\_\_\_ мовах.

(яких)

17.1.3. У випадку виникнення різночитань або яких-небудь розбіжностей у значеннєвому змісті термінів перевагою володіє текст дійсного Контракту, написаний \_\_\_\_\_ мовою.

(якою)

17.1.4. Офіційні документи, зв'язані з Конtrakтом, його дією і виконанням, вважаються дійсними мовою, на якому вони видані, а переклад на мову, у разі потреби, робить сторона, що

(яку)

використовує документ.

Часто до контракту вносяться *доповнення та зміни*. У практиці зовнішньоторговельних відносин 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.

*Наприклад, зміни і доповнення до контракту можуть бути внесені:*

**Приклад I** 17.2. Зміни і доповнення Контракту

17.2.1. Зміни і доповнення Контракту відбуваються тільки в письмовій формі.

17.2.2. Дійсними й обов'язковими для Продавця і Покупця визнаються тільки ті зміни і доповнення, що внесені ними безпосередньо в текст Контракту і за взаємною згодою.

**Приклад II** 17.2. Зміни і доповнення Контракту

17.2.1. Зміни і доповнення дійсного Контракту відбуваються в письмовій формі.

17.2.2. Дійсними й обов'язковими для Продавця і Покупця визнаються тільки ті зміни і доповнення, що внесені ними в Контракт за взаємною згодою.

17.2.3. Під угодою в письмовій формі про зміну або доповнення дійсного Контракту розуміються угоди, оформлені у виді протоколу безпосередніх переговорів (додаткової угоди) і прикладені до тексту Контракту, а також ті, котрі досягнуті шляхом обміну телеграмами або телефоном.

Важливим моментом під час укладання угоди є момент, що вказує на *набуття контрактом сили*: з моменту його підписання уповноваженими особами чи після того, як контракт буде ухвалений компетентними державними органами.

*У випадку, якщо вступ у силу контракту залежить від угоди його сторін, формулювання даної умови може виглядати в такий спосіб.*

**Приклад I** 17.3. Вступ Контракту в силу

17.3.1. Дійсний Контракт набирає сили з моменту його підписання уповноваженими на те особами.

17.3.2. Датою вступу Контракту в силу вважається дата, зазначена в правому верхньому куті першої сторінки Контракту.

17.3.3. Після вступу дійсного Контракту в силу всі попередні переговори, попередні документи і переписка по ньому будуть вважатися недійсними.

У випадку, якщо вступ Контракту в силу залежить не тільки від волі його сторін, але і від розсуду компетентних державних органів (наприклад, сторони повинні одержати

відповідний дозвіл на здійснення передбачених дій), умова Контракту про вступ його в силу може бути сформульоване в такий спосіб.

**Приклад II** 17.3. Вступ Контракту в силу

17.3.1. Дійсний Контракт набирає сили після того, як одержить схвалення компетентних державних органів.

17.3.2. Датою вступу Контракту в силу вважається дата, поставлена на документі, що фіксує схвалення компетентних державних органів.

17.3.3. Сторони беруть на себе зобов'язання прийняти всі необхідні міри для одержання схвалення компетентних державних органів на здійснення передбаченої дійсним Контрактом угоди.

17.3.4. У випадку, якщо компетентні державні органи країн Продавця і Покупця не схвалюють Контракт, то останній вважається таким, що не вступив у законну силу. При цьому сторони не мають права вимагати відшкодування витрат і витрат.

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.

### **3.5. Основні умови контрактів на купівлю-продаж сировини і продовольства**

Для ринку сировинних і продовольчих товарів у різних співвідношеннях характерні такі види операцій:

укладення разових угод на постачання порівняно невеликої кількості товарів, до яких належать і біржові угоди;

поставки між підприємствами, що належать до одного концерну (внутрішньофірмове постачання) на довгостроковій основі;

довгострокові угоди (до 10-15 років) між формально незалежними контрагентами;

комплексні операції техніко-економічного сприяння, науково-технічного співробітництва, великомасштабні угоди на компенсаційній основі, частиною яких є купівля-продаж сировинних товарів.

Особливості торгівлі сировинними і продовольчими товарами визначені специфічними умовами використання сировини, що безпосередньо відбито у контрактах купівлі-продажу. Велика увага приділяється умовам здавання-прийняття сировинних товарів, а саме методам визначення їх якості і кількості. Для деяких сировинних товарів (нафта і нафтопродукти, наприклад) установлені різні методи перевірки якості в різних країнах. Це вимагає фіксації в контрактах точних умов перевірки якості товарів, умов їх здавання-прийняття по якості.

Під час перевезення деяких сировинних і продовольчих товарів відбуваються зміни в кількості і якості сировини і продовольства: деякі з них адсорбують вологу, піддаються усушуванню, псуванню. З огляду на це у контрактах передбачається остаточне визначення кількості (іноді якості) товару в порту розвантаження. На підставі показників остаточного здавання-прийняття визначається і ціна поставленого товару.

Наприклад, у контракті купівлі-продажу хромової руди здавання-прийняття по кількості проходить на підставі ваги, зазначеної у коносаменті. Покупець має право перевірити вагу руди в порту розвантаження на кранових або вагонних вагах шляхом визначення ваги порожніх і завантажених вагонів. Вага при цьому засвідчується сертифікатом вагара. Якщо вага руди виявиться більшою або меншою, ніж вага, зазначена у коносаменті, розрахунок проводиться за фактичною вагою.

Здавання-прийняття за якістю здійснюється за сертифікацією, виданою лабораторією продавця. Покупець має право перевірити якість хромової руди в порту розвантаження. Нейтральна контрольна фірма у присутності представників продавця і покупця відбирає за рахунок покупця кілька проб (4-6) для визначення у складі руди двоокису хрому (основного показника якості). Дві проби передають для аналізу в нейтральну лабораторію на випадок арбітражного розгляду. Продавець і покупець також проводять аналізи. У разі якщо результати аналізу покажуть різницю більше 1% вмісту двоокису хрому, остаточними й обов'язковими для сторін будуть показники нейтрального аналізу. Необхідно врахувати, що при остаточному здаванні-прийнятті за кількістю і якістю товару в порту розвантаження розрахунки зазвичай здійснюються в два етапи. Початковий платіж (і при акредитивній, і при інкасовій формі розрахунків) здійснюється в сумі 100% вартості товару. Остаточний розрахунок робиться покупцем проти подання продавцем дебет-

ноти або кредит-ноти разом із сертифікатом вивантаженої ваги та результатом аналізу якості в порту розвантаження.

У контрактах на торгівлю сировинними товарами велика увага приділяється встановленню знижок до цін за постачання товару вищої або нижчої якості проти зафіксованих у контракті якісних показників. Встановлення таких знижок (боніфікація і рефакція) дозволяє обізнаному комерсанту більш гнучко використовувати сформовану на ринку ситуацію, отримувати і сплачувати вигідніші для себе ціни. При встановленні рефакції і боніфікації зовнішньоторговельні компанії мають ретельно вивчати можливості постачальників експортних товарів, домагатися постачання сировинних товарів більш високої якості, збільшуючи тим самим валютні надходження за рахунок виплати покупцем надлишку до ціни.

При постачаннях товарів, по яких остаточно визначення кількості і якості здійснюється в пункті призначення, продавець при відвантаженні виписує так званий попередній рахунок. Попередній рахунок виписується також при часткових відвантаженнях однієї партії. По попередньому рахунку покупець може і не оплачувати вартості відвантаження, а після приймання товару по кількості і якості або після постачання всієї партії продавець виписує кредит-ноту або дебет-ноту (у якості доповнення до попереднього рахунка), або рахунок (фактуру, інвойс), за яким буде проводитись оплата.

При транспортуванні сировинних і продовольчих товарів досить широко використовується опціонне застереження стосовно кількості товару, що поставляється. Для того щоб повністю використовувати наявний тоннаж, у контракті встановлюється право продавця відвантажити дещо більшу або меншу кількість товару. Опціон продавця за кількість товару, що відвантажується, використовується комерсантами залежно від їхнього становища на ринку. Так, якщо до моменту відвантаження товару ціни на нього знизилися, а в контракті встановлено тверду ціну, то цілком зрозуміло, що продавцю в цьому випадку вигідно відвантажити меншу кількість товару.

У зв'язку з нестійкістю ринків багатьох сировинних товарів зросло значення правильного вибору способу встановлення цін. При підвищенні попиту над пропозицією продавцю за інших рівних умов вигідніше встановити в контракті ціну з наступною фіксацією, якщо він очікує подальшого зміцнення ринку. Якщо ж він припускає, що ціни можуть знизитися, то йому вигідніше удатися до методу встановлення твердої ціни. Для того щоб продавець і покупець були захищені від можливих великих втрат у разі різкої зміни ринкових цін, у контрактах встановлюються рухливі ціни й обумовлюється встановлення остаточного рівня ціни.

У контракті на постачання сирової нафти наведено вичерпне формулювання рухливої ціни з урахуванням усіх необхідних елементів, причому кожний з них буває зафіксований у тексті залежно від становища продавця і покупця на ринку в момент укладення угоди. У формулюванні рухливої ціни встановлюється базисна ціна, на якій буде ґрунтуватися остаточна ціна. У контракті вказується дата фіксації базисної ціни. У більшості випадків це дата підписання контракту, але, наприклад, при очікуваному зниженні цін на ринку



продавцю вигідніше установити базисну ціну на дату відвантаження, з тим щоб остаточний рівень ціни був вищим. У тексті вказується дата встановлення остаточної ціни (при очікуваному зниженні цін для продавця вигідніше встановити цю дату, наприклад, у момент розвантаження товару, а не в момент платежу за постачання). Обов'язковим елементом встановлення рухливої ціни є зазначення тієї світової ціни, на підставі якої буде встановлено остаточну ціну, а також інформаційне джерело (журнал, газета), у якому зазвичай публікується ця ринкова ціна.

Грамотно сформульована стаття контракту про рухливу ціну містить і так званий ліміт рухливості – виражена у відсотках максимально припустима межа зміни світової ціни, що буде братися сторонами до уваги при розрахунку ціни платежу, а також встановлюється порядок розрахунків у разі перевищення ліміту зміни. Така ситуація може виникнути, якщо світова ціна, зазначена в контракті, стане більшою або меншою за ліміт рухливості.

Значно відрізняються умови транспортування сировинних товарів. Насамперед варто зазначити появу відносно нових транспортних каналів перевезення сировини між країнами: нафто- і газопроводи, аміачні проводи, лінії електропередач. Використання зазначених засобів транспорту не тільки вимагає великих зусиль, а й встановлення специфічних контрактних умов при транспортуванні (здавання-прийняття за кількістю, особливі базисні умови, вартість транспортування). При транспортуванні нафтопродуктів нафтопроводом базисні умови постачання встановлюються, наприклад, на момент перекачування на вимірjuвальній прикордонній станції.

У практиці міжнародної торгівлі широко використовуються правила Інкотермс, що визначають базисні умови постачання. Базисні умови встановлюють витрати й обов'язки продавця і покупця щодо просування товару, визначають момент переходу ризиків за можливе псування або втрату товару на шляху від продавця до покупця. У зв'язку з різним розподілом витрат продавця і покупця щодо просування товару змінюється і рівень ціни за контрактом купівлі-продажу. Варто звернути увагу на обов'язковий характер застосування у контракті торгових термінів щодо базисних умов поставки Інкотермс. Як вже зазначалося, в Інкотермсі базисні умови згруповані, починаючи з тих, що припускають мінімальні витрати й обов'язки продавця і, отже, максимальні витрати й обов'язки покупця, і завершуються тлумаченням умов, за якими витрати й обов'язки продавця максимально великі. У практиці міжнародної торгівлі порівняно рідко використовують ці групи, що за інших рівних умов вкрай не вигідні або для продавця, або для покупця. При укладенні угод найбільше застосовують базисні умови, що оптимально підходять для сторін. У морській торгівлі такими умовами є ФАС, ФОБ, СІФ.

Інкотермс не містить положень про момент переходу права власності на товар, тому цю умову доцільно спеціально передбачати в контракті.

Вибір тієї або іншої базисної умови визначається багатьма обставинами, пов'язаними насамперед із положенням продавця або покупця на ринку в момент укладення угоди, з динамікою розвитку фрахтового ринку, з можливістю використання тоннажу того або іншого прапора. За інших рівних



умов продавцю вигідно поставити товар на умовах СІФ в тому випадку, якщо він має можливість використовувати вітчизняний торговий флот, якщо в порту відвантаження для нього склалися сприятливі умови транспортного страхування вантажу (при страхуванні товару на підставі довгострокового генерального поліса можливо, наприклад, сплатити при страхуванні нижчу страхову премію).

При виборі тієї чи іншої базисної умови поставки торгові партнери намагаються уникнути втрат, можливих при зміні фрахтової ставки до моменту відвантаження порівняно з зафіксованою під час підписання контракту, ціна може бути переглянута в частині фрахтової складової. За умови СІФ продавець зобов'язаний передати покупцю вантажні й інші документи, що свідчать про фактичне відвантаження товару. Перелік документів і кількість їх копій зазначається в контракті, оскільки на їх підставі покупець набуває права власника товару і здійснюється плата за поставкою. До цих документів належить насамперед рахунок (інвойс, рахунок-фактура) і коносамент. Коносамент є товаророзпорядчим документом, тому що він оформляє момент переходу ризиків і права власності на товар від продавця до покупця. Продавець має направити коносамент покупцю з таким розрахунком, щоб він був отриманий у місці призначення раніше прибуття туди судна з вантажем.

При укладенні контракту на умовах СІФ продавець бере на себе зобов'язання зафрахтувати судно для перевезення (як фрахтувальник) і застрахувати товар (як страхувальник). Для доставки вантажу в порт призначення продавець укладає договір морського перевезення, фрахтує за свій рахунок усе судно або його частину чи визначені приміщення на судні. Продавець несе витрати й зобов'язання з підготовки вантажу до перевезення (пакування, доставка в порт відвантаження, навантаження товару на судно, якісна і кількісна індивідуалізація партії). Стивидорні роботи (штивка), тобто операції по розміщенню вантажу на борту судна (укладання на палубі, розміщення у трюмі, пристрій сепараційних перепон та ін.) за умови СІФ або входять до вартості морського фрахту (насамперед при лінійному судноплаванні), або до витрат за штивку, що за домовленістю сторін несе продавець або покупець.

Якщо сторони домовилися про постачання товару на умовах СІФ, але, на відміну від загальноприйнятого тлумачення, витрати за стивидорними роботами бере на себе не продавець, а покупець, то контракт укладається (як це зафіксовано в угоді купівлі-продажу пиломатеріалів) на умовах СІФ.

При торгівлі продовольчими товарами не можна не враховувати різкого погіршення екологічних умов зростання й обробки багатьох сільськогосподарських продуктів у ряді країн. За цих умов доцільно як можна детальніше і точніше обумовлювати в контрактах відповідні якісні показники, що підтверджують безпеку їх для людини і навколишнього середовища при використанні вказаного продукту. Значну увагу необхідно приділити більш точному визначенню сертифіката якості, що підтверджує якісну індивідуалізацію кожної партії товару.

На прикладі контракту на постачання пшениці можна спостерігати ретельне розроблення умов контракту стосовно якості товару, що поставляється. У контракті вказуються основні показники якості, а детальніші виокремлюються у додаток, що є невід'ємною частиною контракту. Якісні показники підтверджують офіційні державні організації або сертифікат видає незалежна компетентна організація. У контракті визначають не тільки якісні показники, а й висувають вимоги до умов підготовки товару до постачання, що має гарантувати постачання зерна належної якості (фумігація, сушіння тощо). Можливий припустимий вміст шкідливих домішок, пестицидів, радіоактивних залишків визначається в детальному додатку до контракту. Для забезпечення постачання товару належної якості контракт передбачає можливість розвантаження товару в порту призначення лише після того, як будуть попередньо отримані транспортно-експедиторською організацією в порту всі сертифікати щодо якості (фітосанітарний, карантинний, ветеринарний та ін.).

Про ретельне розроблення умов контракту свідчить застереження, що міститься в тексті, про відповідальність продавця за простій судна в порту в тому випадку, якщо він не надіслав вчасно зазначені сертифікати, і за будь-яку втрату сталійного часу, викликану затримкою надання документів. Більш того, за контрактом продавець зобов'язаний надати допомогу фрахтувальнику в огляді трюмів судна до початку навантаження, щоб визначити його придатність для прийняття і збереження зерна під час транспортування без ризику погіршення його якості. Продавець має подати в комплекті документів з якості і сертифікат огляду суднових трюмів. При остаточному здаванні-прийнятті продовольчих товарів за якістю може бути передбачена вибіркова перевірка на відповідність сертифікатам якості виробників.

У прикладі на постачання м'ясних і овочевих консервів ця стаття передбачає вибіркочу перевірку товару протягом доби після прибуття товару на склади. Контракт встановлює, що цим покупець засвідчує, що йому надані зразки товарів і після ознайомлення з їх якістю він припускає, що весь товар відповідає вимогам. У разі виникнення спірних питань через невідповідність якості товарів сертифікатам постачальника покупець має право пред'явити рекламачію (претензію по якості).

Контракт має містити умови подання рекламачії, до якої необхідно додати акт, оформлений за участю незалежної контрольної організації, компетентної у проведенні подібних експертиз (в Україні це насамперед структурний підрозділ Торгово-промислової палати України). У контракті за умов грамотного формулювання може передбачатися заміна рекламачованої партії товару, у тому випадку якщо рекламачія була обґрунтованою.

У контрактах на постачання продовольчих товарів може бути передбачений і інший порядок задоволення обґрунтованих рекламачій. Так, у контракті купівлі-продажу розчинної кави вказується, що подання рекламачії має супроводжуватися актом експертизи Торгово-промислової палати України або актом, складеним за участю представника незацікавленої компетентної організації. Цей акт вважається обов'язковим і остаточним для обох сторін і є підставою для можливих перерахунків.

Обґрунтована рекламація може бути задоволена або шляхом зниження вартості партії товару (за домовленістю сторін), або заміною неякісної партії. Як приклад ретельного формулювання умов контракту варто зазначити, що в контракті на постачання кави вказується, що всі транспортні й інші витрати, пов'язані з постачанням і поверненням дефектного товару, несе продавець.

У процесі проведення переговорів, укладення і виконання угоди купівлі-продажу сировинних і продовольчих товарів широко використовуються **типові контракти**, розроблені міжнародними економічними організаціями, асоціаціями продавців, а також окремими підприємствами – великими експортерами й імпортерами певних товарів. Типові контракти – це зведення уніфікованих, стандартних умов купівлі-продажу одного або групи аналогічних товарів.

Типові контракти можуть складатися з двох частин: до першої належать так звані індивідуальні умови конкретної угоди (сторони, найменування товару, кількість, ціна, терміни постачання, якість), друга містить загальні (стандартні) умови. Такі контракти готуються фірмами, що є продавцями і покупцями цього товару. Підготовлені міжнародними економічними організаціями й асоціаціями продавців, типові контракти послідовно містять усі статті контракту, і найчастіше кожній з цих умов подаються різні варіанти на вибір.

Використання типових контрактів значно полегшує процес укладення і виконання угоди, однак необхідно враховувати сформований на ринку рекомендаційний, факультативний порядок їх застосування.

На постійно діючих організованих ринках – міжнародних товарних біржах – укладають угоди на купівлю-продаж масових сировинних і продовольчих товарів, що володіють родовими ознаками. Оскільки ряд сировинних і продовольчих товарів є об'єктом біржової торгівлі, комерсанти широко користуються типовими біржовими контрактами, навіть коли вони не укладають угоду на біржі.

### **3.6. Особливості зовнішньоторговельних угод на ринку машинотехнічної продукції**

Особливості контрактів купівлі-продажу машинотехнічної продукції визначаються насамперед видом товару, що продається: готові машини й устаткування у розібраному вигляді для наступної збірки в країні покупця, комплектуючі вузли й деталі за виробничою кооперацією або в якості запасних частин.

У змісті контрактів на постачання машин і устаткування чітко простежуються тенденції розвитку сучасного ринку готових виробів, рівень конкурентоспроможності яких залежить від нецінових чинників і насамперед – від якості товарів і термінів їх постачання. Під якістю товарів комерційна практика розуміє не тільки якість технологічних властивостей товару, а й його пакування, маркірування, новизну, витратні матеріали, норми споживання енергії, ступінь безпеки для людини і навколишнього середовища тощо. Ці умови вимагають детальної якісної характеристики машин і устаткування, що

поставляються, і жорстких зобов'язань продавця по своєчасному відвантаженню товару.

Якісні характеристики машин і устаткування зазвичай настільки великі, що, як правило, перелік їх подається в додатку – невід'ємній частині контракту. При відвантаженні товару продавець зобов'язаний перевірити якість устаткування на предмет його відповідності умовам контракту й оформити сертифікат якості; у контракті обов'язково зазначається фірма або організація, що видає такий сертифікат. Крім того, у тексті має бути зазначено, чи сертифікат є обов'язковим і остаточним для обох сторін, чи можна його оскаржити. Відвантаження устаткування може супроводжуватися двома або кількома сертифікатами якості, у більшості контрактів передбачається видача заводського сертифікату.

При відвантаженні машинотехнічної продукції складається протокол випробування устаткування, чим підтверджується відповідність цього устаткування встановленим у контракті нормам. У контракті може бути передбачене випробування устаткування продавцем і представником покупця, що й слугуватиме підставою для кількісного і якісного здавання-прийняття товару (підписується акт здавання-прийняття). У контракті може бути обумовлена видача представником покупця дозволу на відвантаження устаткування після контрольних випробувань приймальних іспитів на підприємстві постачальника. Основною частиною такого дозволу є підтвердження того, що якість устаткування відповідає умовам контракту і товар направляється в країну призначення відповідно до інструкцій покупця.

У контрактах з постачання машин і устаткування обумовлюються обов'язки продавця надавати з відвантаженням товару комплекту технічної документації (в контракті може йтися і про попереднє надання технічної документації). Особливого значення набуває технічна документація при купівлі-продажу устаткування тривалого користування. Оскільки технічна документація необхідна для забезпечення належного налагоджування, пуску в експлуатацію і роботи устаткування, вона має охоплювати усі необхідні для цього документи, перелічені в контракті або в додатку до нього. Технічна документація служить підставою для розгляду претензій за якістю машин і устаткування, що постачаються. Рекламацию можна подати тільки за відповідних технічних умов і правил експлуатації, використання устаткування. Технічна документація надається, як правило, мовою країни покупця.

Комплектація технічною документацією настільки важлива, що в деяких контрактах у статті “Предмет контракту” може бути зазначено: “Продавець виготовить і поставить покупцю устаткування за специфікаціями відповідно до додатку, технічну документацію, запасні частини та інструмент згідно з відповідними додатками”.

Неодмінною частиною контрактів на постачання устаткування є стаття про гарантії, у якій продавець гарантує, що устаткування і технологічний процес, автоматизація і механізація, які поставляються, відповідають найвищим досягненням світової техніки і задовольняють найвищим нормам, що існують для цього виду устаткування; продавець гарантує бездоганне оброблення і



високу якість технічного виконання і складання. У статті про гарантії продавець підтверджує, що устаткування, яке постачається, виготовлене згідно з описом, технічною документацією і з умовами конкретного контракту і що комплектність і технічна документація також відповідають вимогам контракту.

Значна увага приділяється сторонами встановленню термінів гарантії. У більшості випадків терміни гарантії нормальної і безперебійної роботи устаткування пов'язані з моментом пуску в експлуатацію, з датою поставки або з датою переходу кордону. Наприклад, вказується, що термін гарантії становить 3 місяці з дати пуску устаткування в експлуатацію, але не більше 6 місяців з дати постачання комплектів устаткування; у разі затримки або припинення пуску в експлуатацію устаткування протягом гарантійного терміну названі терміни відповідно продовжуються. Зазначене формулювання надання гарантії найбільшою мірою влаштовує і продавця, і покупця, оскільки спонукає покупця не баритися з пуском устаткування, а у разі виявлення дефектів продавець зобов'язується задовольнити обґрунтовану рекамацію.

У контракті необхідно передбачити методи задоволення обґрунтованих рекамацій без додаткової оплати з боку покупця. Це може бути виправлення дефектів, заміна несправного устаткування або його частин новим, можливе усунення незначних дефектів покупцем з віднесенням витрат на рахунок продавця; у цьому випадку в контракті визначається максимальний розмір таких витрат.

У контракті може бути встановлений термін, після якого покупець має право відмовитися від контракту, якщо продавець не зможе усунути дефекти, виявлені протягом терміну гарантії. Заслуговує на увагу специфічна умова постачання машино-технічної продукції, що передбачає у статті "Гарантії" зобов'язання продавця поставити товари, що не були у вжитку. Практика комерційних українських імпортерів свідчить, що таку умову доцільно включати в контракт тоді, коли може бути поставлений товар, що був у вжитку, але за якістю відповідає контракту. Цілком очевидно, що у процесі експлуатації таке устаткування виявиться менш ефективним, ніж нове.

Детальне визначення прав і обов'язків сторін стосовно термінів постачання набуває великого значення в контрактах купівлі-продажу машин і устаткування, оскільки найчастіше від цього залежить процес виробництва покупця. Своєчасне постачання устаткування особливо важливе при продажі комплектного устаткування, призначеного для спорудження промислового об'єкта.

У контрактах можуть бути встановлені місячні, кварталні, річні терміни відвантаження. За деякими видами серійного устаткування на міжнародних ринках використовується так зване негайне постачання. Найчастіше такий термін постачання фіксується в контрактах на постачання запасних частин. По окремих товарах негайне постачання припускає відвантаження товару у визначені терміни: до 14 робочих днів. У сучасних умовах одним з важливих завдань продавця є максимально можливе скорочення термінів постачання.

Щодо термінів постачання в контрактах мають обумовлюватися такі елементи: точне зазначення термінів, періодичність відвантажень (у разі

квартальних або річних періодів), документ, що засвідчує дату відвантаження, санкції за можливе порушення термінів постачання. У контрактах фіксується, що до зазначеного терміну постачання устаткування має бути виготовлене, випробуване, упаковане і поставлене відповідно до базисних умов контракту.

Датою постачання при морських відвантаженнях вважається дата чистого (без застережень) бортового коносаменту або дата штемпеля на залізничній накладній прикордонної станції (за умови франко-вагон – державний кордон). У контракті має бути зазначено, допускається чи не допускається дострокове відвантаження товару (або може бути варіант, який передбачає дострокове відвантаження після одержання попередньої згоди покупця).

У разі порушення термінів постачання продавець сплачує штрафи, розмір яких має бути точно зазначений. Так, наприклад, можна зазначити, що продавець сплачує покупцю штраф у розмірі 1% від вартості непоставленого в строк товару за кожний тиждень прострочення протягом перших чотирьох тижнів і 1,5% від вартості за кожний наступний тиждень, але не більш як 10% від вартості непоставленого устаткування. Якщо запізнення у відвантаженні становитиме понад три місяці, покупець має право відмовитися від контракту або його частини. Як приклад необхідності детальних формулювань контракту можна навести таку умову: штраф за прострочення в постачанні буде стягуватися з рахунків продавця при оплаті їх покупцем або продавець оплатить суму штрафу на першу вимогу покупця.

Необхідно зазначити, що дотримання термінів постачання продавцем може залежати і від покупця. Наприклад, перед відвантаженням покупець, відповідно до умов контракту, зобов'язаний дати продавцю інструкції по відвантаженню товарів, пересилка яких була затримана. Це дає право продавцю без сплати штрафів затримати відвантаження на строк, що відповідає пересиланню інструкції покупцем у разі її затримання. При постачанні готових машин і устаткування суттєвою частиною контракту є умови технічного обслуговування. Розрізняють три етапи технічного сервісу: передпродажний, гарантійний і післягарантійний.

Надаючи великого значення регламентації технічних і комерційних прийомів щодо торгівлі машинами й устаткуванням, сторони контракту детально домовляються про умови технічного обслуговування продукції, що постачається. У ряді випадків, особливо при постачаннях комплектного устаткування, необхідні окремі контракти, що відповідають умовам технічного обслуговування.

Умови технічного обслуговування охоплюють права й обов'язки продавця і покупця, розподіл між ними витрат і обов'язків по техобслуговуванню. До обсягів робіт з техобслуговування належить створення майстерень і станцій техобслуговування, оснащення їх необхідним устаткуванням та інструментом, забезпечення майстерень кваліфікованим персоналом. Покупець повинен мати запчастини в кількості і номенклатурі, необхідній для належного рівня техобслуговування. Продавець машин і устаткування зобов'язаний дати покупцю необхідні рекомендації і консультації по організації технічного обслуговування, зокрема передати за свій рахунок

відповідну технічну документацію, поставляти на замовлення покупця запасні частини в кількості, необхідній для підтримування машин в експлуатаційному стані, відряджати за свій рахунок фахівців для організації технічного обслуговування.

Продавець зобов'язаний у повному обсязі за кількістю та асортиментом вчасно забезпечити покупця запасними частинами, необхідними для належної експлуатації проданих машин і устаткування, при цьому мають постачатися запчастини до машин, що зняті з виробництва або за якими було зроблено зміни і внаслідок цього втрачена їх взаємозамінність. Зазвичай сторони при укладенні угод про постачання встановлюють контингент запасних частин у вартісному виразі з розподілом по групах машин і устаткування. Постачання робиться на підставі контрактів, укладених на тривалі терміни. На кожний наступний рік покупець у рахунок довгострокового контракту дає продавцю специфікацію-заявку із застереженням термінів. Продавець може організувати консигнаційні склади запасних частин.

У контракті визначається термін і після закінчення гарантії, протягом якого продавець має поставляти запасні частини, що дозволяють ефективно працювати устаткуванню, за специфікаціями і цінами, що будуть погоджуватися між сторонами у визначені періоди.

Формами передпродажного сервісу можуть бути (і це має зазначатися в тексті контракту) створення демонстраційних залів і складів запасних частин, організація навчальних центрів, підготування місцевих фахівців, підготування рекламних матеріалів (каталогів, прейскурантів щодо). До передпродажного сервісу може належати підготування модифікацій моделі, налагоджування устаткування.

Гарантійний і післяпродажний сервіс містить у собі своєчасний і якісний ремонт устаткування, заміну дефектних деталей і вузлів на нові, забезпечення запчастинами, проведення різного роду профілактичних оглядів, іспитів і планових ревізій. При цьому витрати в період гарантійного обслуговування несуть продавці, тоді як у період післяпродажного обслуговування – іноземні покупці.

Контракт на монтажні роботи може бути складовою загального контракту на постачання машин і устаткування або бути окремим контрактом, що рекомендується укладати водночас з основним контрактом на постачання.

Укладення контракту, права й обов'язки сторін з монтажу залежать від частки участі в усіх видах робіт замовника і постачальника. Монтажні роботи може здійснювати постачальник, монтаж може виконувати і замовник під наглядом постачальника (шефмонтаж), так само поділяють роботи з пуску і налагодження устаткування, надають інші технічні послуги.

При виконанні усіх видів монтажних робіт встановлюють перелік прав і обов'язків сторін залежно від ступеня участі в них замовника і постачальника. Перелік зазначених прав і обов'язків стосується переважно двох питань: умови участі фахівців замовника і постачальника в монтажі й умови забезпечення технічною документацією і монтажним інструментом та інвентарем. Крім цього, в контрактах обумовлені терміни початку і закінчення монтажних робіт,

гарантійні зобов'язання, порядок подання, розгляд і задоволення обґрунтованих претензій і деякі інші умови.

При укладенні контрактів на постачання машин і устаткування використовують загальноприйняті способи встановлення цін – тверді (фіксовані) і ціни з наступною фіксацією. Однак через тривалі терміни виготовлення устаткування зазначаються особливості формулювання змінної ціни на промислове устаткування. Таке формулювання пропонується комерсантам у типовому контракті Європейської економічної комісії ООН (згаданий контракт представляє детальні і вичерпні умови і по інших аспектах угоди купівлі-продажу). Якщо сторони припускають, що протягом виконання договору матеріали для виробництва і/або зарплата будуть змінюватися, то договірна ціна підлягає перегляду на встановлений період за певною формулою.

Встановлюючи це, сторони визначають незмінну частку ціни та елементи, що підлягають зміні залежно від зміни цін на матеріали і зміни рівня заробітної плати. Ціни на устаткування досить широко застосовуються в контрактах купівлі-продажу промислового устаткування з тривалими термінами виготовлення.

У контракт на постачання устаткування може бути включено важливий пункт про недопущення жодною зі сторін передачі своїх прав і обов'язків третій стороні без попередньої письмової на те згоди іншої сторони. У разі коли при виготовленні устаткування беруть участь субпідрядники і сторони наголошують це в контракті, за постачання відповідає тільки продавець.

### **3.7. Характерні особливості угод купівлі-продажу споживчих товарів**

Серед чинників, що впливають на рівень конкурентоспроможності товарів широкого вжитку, необхідно насамперед виділити якість товару, до якої належать: технологічні показники якості, ступінь корисності для споживача, безпека життєдіяльності людини і навколишнього середовища, рівень витрат споживача при використанні товару, пакування і маркірування.

Питання якості товару ретельно розробляються в контрактах купівлі-продажу. Зазначаються підстави для визначення (стандарт, технічні умови, зразок), метод перевірки якості (якісна індивідуалізація партії), умови і терміни здавання-прийняття товару за якістю продавцем (може бути передбачене попереднє здавання-прийняття й остаточне – у країні імпорту), гарантії якості, порядок подання претензій за якістю (рекламацій), способи задоволення обґрунтованих рекламацій. У контракті може бути застереження щодо права продавця поставляти товар дещо нижчої або більш високої якості порівняно з основними показниками. У цих випадках доцільно зазначити межі таких відхилень. При постачанні товару більш високої або дещо нижчої якості в контракті має обумовлюватись рівень цін, тобто передбачені знижки і надбавки до ціни (такі знижки та надбавки називаються боніфікацією і рефакцією).

Зростаючі вимоги до якості товарів як продовольчих, так і споживчих, визначають необхідність включення до контракту умов щодо сертифікації



продукції, надання сертифікатів безпеки, сертифікатів про походження товарів з країн, що здійснюють стандартизацію і сертифікацію. За наявності цих документів країнами ЄС встановлюються пільги при ввезенні товарів, що пояснюється прагненням залучити до товарообігу високоякісні і безпечні для людини і навколишнього середовища товари.

При формулюванні умов контракту по якості товару, що поставляється, широко використовується практика продажу за зразками. За цих умов для встановлення якості зазвичай вказують кількість відібраних зразків і детально обумовлюють порядок зіставлення товару, що поставляється, зі зразком. Якість товару має відповідати зразкам, погодженим і підтвердженим сторонами, що є еталонами до контракту. Як приклад формулювання цієї умови, у контракті вказується, що один примірник зразка еталона зберігається у продавця, другий – у покупця протягом визначеного терміну з дати закінчення постачань, і еталони є арбітражними зразками у разі виникнення спору з якості між сторонами. Якість товару для зіставлення зразків-еталонів з фактично поставленими товарами має підтверджуватися сертифікатами якості, виданими експертами нейтральної організації. Продавець першою партією товару, що відвантажується, зобов'язаний вислати на адресу вантажоодержувача по одному дублікату еталона-зразка кожного виробу, що поставляється, з позначкою “дублікат еталона” на етикетці виробу, при цьому опломбовані продавцем дублікати еталонів укладаються в окремі ящики, на яких робиться відповідний напис. У рахунку і специфікації по відвантаженню має бути зроблена відмітка про те, що з цією партією товару висилається дублікат еталона (із зазначенням номера ящика, артикулу). У контракті вказується, що дублікати еталонів оплачуються покупцем.

З метою забезпечення постачання товарів необхідної якості в контрактах може бути встановлена можливість участі представника покупця в частковій або повній перевірці якості товару як у процесі виробництва, так і готових до відвантаження партій на складах продавця. Продавець бере на себе зобов'язання забезпечити участь представника покупця в зазначеній перевірці, однак це не знімає з продавця відповідальності за якість товару. Вичерпним це формулювання вважається тоді, коли в контракті вказується, що покупець має право не приймати цю партію при виявленні браку у визначеному відсотковому відношенні до всієї партії. Крім того, сторони вказують, що всі транспортні витрати і витрати з перебування представника покупця несе покупець (можуть бути і варіанти цієї умови по окремих видах витрат).

Особливістю умов постачання товарів масового попиту є те, що при виявленні браку товару або його невідповідності якісним показникам товар може бути уцінено або (як і по інших групах) замінено. Грамотне формулювання цієї умови містить у собі домовленість щодо максимально припустимого обсягу бракованого товару, а в разі його перевищення покупець має право розірвати контракт із віднесенням збитків на рахунок продавця, у тому числі й неустойку в розмірі частини суми за розірваним контрактом.

В умовах ринку продавець зацікавлений у продажу за можливості більшої кількості товарів у зв'язку з тим, що вони застарівають і замінюються на нові і

дешевші. З цією метою продавець встановлює в контракті знижку з ціни у разі придбання додаткової кількості товару. Така знижка називається прогресивною, серійною знижкою і пов'язана з кількістю товару, що поставляється. Прогресивна знижка може бути сформульована залежно від положення продавця і покупця на ринку. Продавець може запропонувати покупцю знижку при закупівлі додаткової кількості товару, про більшу зацікавленість у продажі свідчить знижка в контракті, відповідно до якого продавець знизить ціну не тільки на додаткову кількість товару, а й на початкову партію. Сторони при цьому можуть домовитися про шкалу прогресивних знижок на постачання у подальшому.

Товари масового попиту відрізняються різноманітністю видів, сортів, що визначає деякі специфічні особливості при документарному оформленні постачання кожної конкретної партії. При постачаннях товарів широкого вжитку контракт звичайно містить специфікацію, тобто перелік усіх видів, сортів товару певної партії. Специфікація може бути додатком до контракту (його частина) або так званою відвантажувальною специфікацією, що засвідчує фактичне відвантаження видів товарів у партії. В останньому випадку вона входить до комплексу документів, запропонованих продавцем для оплати після відвантаження товару. У специфікації не потрібно вказувати вартість кожного виду, сорту товару цієї партії, однак сторони можуть домовитися (і це повинно чітко обумовлюватися в контракті), що при відвантаженні буде виписаний специфікований рахунок (рахунок-специфікація), у якому зазначають вартість кожного виду, сорту і загальної вартості партії. У цьому разі немає необхідності додатково виставляти рахунок-фактуру, однак усі ці умови мають бути визначені заздалегідь у тексті підписаного контракту.

Відвантаження супроводжується випискою пакувальних аркушів. Пакувальний аркуш містить перелік усіх видів і сортів товару в кожному товарному місці. Один екземпляр пакувального аркуша вкладається в товарне місце, інші входять до комплексу документів на оплату, страхування. Пакувальні аркуші входять у пакет документів для оплати в додатку до рахунку (фактури) тоді, коли відправляється велика кількість найменувань товарів і вага і вміст кожного товарного місця різні. У пакувальному аркуші не зазначається вартість товарів так само, як і у відвантажувальній специфікації, що представляє перелік усіх видів і сортів товарів, що становлять контрактну партію. Пакувальний аркуш нумерується у вигляді дробу, у чисельнику якого вказується номер партії товару, а в знаменнику – кількість місць у цій партії і номер конкретного місця. Пакувальний аркуш готується підприємством-виробником під час пакування партії до відвантаження.

При встановленні ціни в контракті купівлі-продажу товарів широкого вжитку продавці часто використовують преїскурантні ціни, ціни каталогів експортних фірм. Користуючись такою інформацією, покупець може зорієнтуватися в рівні цін загалом, але фактична ціна, з урахуванням знижок або надбавок, відома лише продавцям.

Купівля-продаж товарів широкого вжитку порівняно рідше, ніж торгівля машинотехнічною продукцією, здійснюється на підставі комерційного кредиту.

При оплаті готівкою виокремлюють дві основні форми розрахунків – акредитивну й інкасову. Акредитив являє собою зобов'язання банку зробити на прохання і відповідно до вказівки імпортера платіж продавцю за відвантажений товар проти пред'явлення передбачених контрактом документів.

Схему міжнародних фінансових розрахунків у формі документарного акредитива, регламентовану Уніфікованими Правилами і Звичаями для документарних акредитивів, можна навести так:

покупець дає інструкції обслуговуючому банку про відкриття акредитива на користь продавця;

банк-емітент дає доручення про відкриття акредитива банку, розташованому в країні продавця;

після відвантаження товару продавець звертається у виконуючий банк з вимогою про платіж, надаючи при цьому заздалегідь визначені документи, що підтверджують факт відвантаження партії товару по кількості, якості й цінах відповідно до умов контракту;

виконуючий банк, перевіrivши по зовнішніх ознаках відповідність документів за отриманими інструкціями, здійснює платіж.

При акредитивній формі розрахунків у контракті встановлюється розмір сум за акредитивом (на повну вартість партії або на меншу суму), указується термін, протягом якого покупець має відкрити акредитив після одержання повідомлення продавця про готовність товару до відвантаження. У контрактах обов'язково треба перерахувати ті документи, після подання яких до банку він виплатить суму за акредитивом. Цей комплект зазвичай складається з рахунка (фактура, інвойс), коносаменту (при морських перевезеннях), дублікату залізничної накладної, сертифіката якості. Страховий сертифікат також може входити до цього комплексу документів залежно від базисних умов постачання (наприклад, при CIF, CIP).

До важливих елементів акредитивної форми розрахунку належить термін відкриття і термін дії акредитива. Експортер бажає більш ранній термін відкриття акредитива, щоб мати достатньо часу для відвантаження, тому у контракті варто передбачити санкції за несвоєчасне відкриття акредитива покупцем, що може спричинити збитки по збереженню вже готового до відвантаження товару. Експортер зацікавлений у досить тривалому терміні дії акредитива від 30 до 150 днів).

Залежно від умов постачання акредитив може бути використаний не на повну вартість (наприклад, на 90%). Сума, що залишається, виплачується, наприклад, після прибуття товару в порт призначення й остаточного визначення кількості (може, і якості) товару. Якщо покупцем будуть подані рекламації по поставленому товару, то у відшкодування цих рекламацій будуть зроблені утримання з суми акредитива, що залишилась. Акредитивна форма розрахунків вигідна продавцю, оскільки ще до відвантаження товару він упевнений у тому, що його товар буде оплачений, причому відразу ж після відправлення товару.

При інкасовій формі розрахунків продавець дає обслуговуючому його банку інкасове доручення, відповідно до якого банк через свого іноземного кореспондента одержує платіж, що належить його клієнту-продавцю.

Схема міжнародних фінансових розрахунків по інкасо така:

продавець після відвантаження товару направляє обслуговуючому його банку інкасове доручення одержати платіж від покупця, а також усі необхідні фінансові і комерційні документи, що свідчать про виконання ним своїх контрактних зобов'язань;

банк-ремітент відсилає документи й інкасове доручення банку, що інкасує, який розташований в країні платника;

банк, що інкасує, видає отримані документи платнику після одержання від нього платежу за поставлений товар;

грошова сума, отримана в якості платежу, переводиться з країни платника до країни продавця і надходить на його розрахунковий рахунок у банку-ремітенті.

Очевидно, що інкасова форма розрахунку вигідна для імпортера, оскільки він сплачує відвантаження, що вже відбулося. Для експортера ця форма розрахунку менш вигідна, тому що він відвантажує товар без упевненості в тому, що він буде оплачений, або оплачений не повністю і не в обумовлені терміни. Варто зазначити, що солідні фірми не допустять неплатежу, однак таку можливість не можна не враховувати. Крім того, отримання платежу за поданими документами може бути досить тривалим, що сповільнює обіговість засобів експортера. Для того щоб захистити експортера від неплатежів по інкасо, у контракті обумовлюється надання гарантії першокласним банком, суть якої полягає в тому, що банк бере на себе зобов'язання оплатити постачання у разі, якщо імпортер не зробить це у визначені в контракті терміни. Про одержання банківської гарантії має подбати покупець за свій рахунок. Коли платежі по інкасо забезпечуються гарантією першокласного банку (рекомендується скористатися послугами європейського банку), експортер вносить відповідні вказівки в інкасове доручення, зауважуючи, щоб термін гарантії покривав термін оплати документів, а сума гарантії – суму поданих до оплати документів.

Розрахунок у формі 100% авансу найбільш вигідний для продавця (і не відповідає інтересам покупця), тому що експортер відвантажує товар лише після одержання платежу від покупця. При цій формі розрахунку покупець взагалі не може бути упевнений у постачанні товару, оскільки платіж не збігається з постачанням у часі. Водночас при наданні фірмового комерційного кредиту авансові платежі в обсязі частини конкретної вартості представляють звичайну умову платежу.

### **3.8. Особливості угод з експорту та імпорту послуг**

У міжнародній комерційній практиці галузь купівлі-продажу послуг охоплює комплекс угод у сфері транспорту, зв'язку, забезпечення товарообігу, складського господарства, туризму, готельного господарства. До цієї групи



належать також банківські, фінансові і страхові послуги, інженерно-консультаційні та інформаційно-обчислювальні послуги, реклама, посередницькі операції, оренда, послуги по вивченню ринку, контроль якості та кількості товарів.

До угод купівлі-продажу основних послуг зараховують насамперед угоди з надання інженерно-консультаційних і виробничо-технічних послуг, орендні операції, угоди по експорту й імпорту туристських послуг, аудиторські послуги, послуги по використанню іноземної робочої сили, представницькі послуги. Інженерно-консультаційні і виробничо-технічні послуги продаються і купуються насамперед у разі будівництва підприємств і об'єктів техніко-економічного і науково-технічного співробітництва.

Міжнародний обмін послугами стимулює поглиблення НТР безпосередньо шляхом обміну наукомісткою продукцією, а саме науково-технічних, інжинірингових, лізингових, консультаційних, інформаційно-обчислювальних послуг. У досить широкому обсязі надання інжинірингових послуг поєднується з постачаннями устаткування, насамперед комплектного, що є основою техніко-економічного співробітництва.

Під орендою розуміється договір про надання однією стороною – орендодавцем – іншій стороні – орендарю – майна у виняткове користування на встановлений термін за визначену винагороду. За орендодавцем зберігається право власності за надане у користування устаткування, орендар же має право на його використання і стає власником лише в тих випадках, коли орендний договір містить умову про можливий викуп майна орендарем. Зазвичай така умова включається в договори з тривалими термінами оренди.

Орендні операції, як вид виробничих послуг, одержали помітне поширення в міжнародних економічних відносинах, насамперед у зв'язку з розвитком НТР і значним скороченням термінів морального зносу промислової продукції. Оренда є методом збуту устаткування, але, крім того, вона все більше стає специфічною формою фінансування експорту, формою комерційного предмета. У міжнародній практиці розрізняють форми оренди залежно від її термінів: рентинг – короткострокова, хайринг – середньострокова і лізинг – довгострокова.

При укладенні орендної угоди сторони включають у контракт не тільки терміни оренди, але й розмір і терміни виплати орендної плати, можливість технічного обслуговування, умови купівлі устаткування орендарем. Суттєвою частиною лізингової угоди є умови використання устаткування протягом терміну оренди: орендар протягом усього періоду оренди не має права переуступати свої права й обов'язки за договором або будь-які інтереси без письмової згоди орендодавця. Проте орендодавець має право поступатися своїми правами за згодою або будь-якими інтересами повністю або частково третій особі без згоди орендаря, але з повідомленням його про цю поступку.

Лізингова угода містить вичерпне формулювання про суми і порядок орендних платежів. Орендар може щомісяця виплачувати орендну плату авансом за наступний період, крім того, він виплачує суми комісійної

винагороди за ризик випадкової загибелі, втрати або пошкодження устаткування у процентному відношенні від загальної орендної плати.

На орендаря, як правило, покладаються усі витрати з доставки устаткування до місця використання, монтажу і пуску в експлуатацію. При цьому в контракті доцільно обумовити порядок дії сторін у разі постачання устаткування з браком, що має підтверджуватися підписанням акта. З огляду на те, що нині при використанні устаткування акцентується на безпеці виробничого процесу для людей і довкілля, в орендному договорі є умова, за якою на орендаря покладається вся відповідальність за збиток і пошкодження, заподіяні як людям, так і майну у процесі експлуатації або збереження орендованого товару. По закінченню терміну оренди орендар має право повернути устаткування орендодавцю, або відновити лізингову угоду, або набути орендоване у власність, про що орендар повідомляє заздалегідь до кінця терміну угоди.

Аудиторські послуги – це діяльність, пов'язана з підготовкою висновків про фінансове становище організації, фірми, про реальність її балансів, дотримання правил бухгалтерського обліку.

Аудитори здійснюють на комерційній основі перевірку фінансово-господарської і комерційної діяльності фірм; надання аудиторських послуг зазвичай поєднується з наданням консультаційної допомоги з метою підвищення ефективності роботи, раціонального вирішення податкових, бухгалтерських, платіжно-розрахункових, кадрових, адміністративно-управлінських, правових та інших проблем. У контракті на надання аудиторських послуг вказується, що перевірка фінансово-господарської діяльності охоплює і перевірку відповідного відображення фінансових операцій у бухгалтерському обліку і звітності. За результатами перевірки аудитори дають висновок про достовірність його річного балансу і рахунки прибутків і збитків. У процесі аудиторської перевірки організація має забезпечити належні умови для виконання договору, надавати всі необхідні документи і про всі обставини діяльності організації, що можуть мати значення для перевірки. При цьому аудитор не несе відповідальності за достовірність наданих матеріалів. Датою закінчення робіт вважається дата надання відповідного висновку за підсумками аудиторської перевірки, після чого сплачується погоджена і зазначена в договорі винагорода.

Іншу групу угод з купівлі-продажу послуг становлять угоди про надання послуг, необхідних для забезпечення просування товару від продавця до покупця. Це операції, покликані обслуговувати товарообіг, забезпечувати виконання угоди купівлі-продажу товару.

Основою діяльності по обслуговуванню товарообігу операцій є послуги по перевезенню товарів, транспортно-експедиторському обслуговуванню, страхуванню товару, банківських і розрахункових операціях, організації зовнішньоторговельної реклами, організації виставок і участі в ярмарках.

Купівля-продаж послуг по перевезенню товару оформляється укладенням угоди по перевезенню різними видами транспорту – морським, річковим,

залізничним, авіаційним, автомобільним, трубопровідним. Існують угоди з передачі електроенергії лініями електропередач.

При транспортно-експедиторському обслуговуванні існують договори з таких операцій: експедиції по відправленню, прибуттю, перевезенню, збереженню і складуванню, вантажно-розвантажувальних робіт, виконання митних формальностей, контейнерних перевезень, експертизи і здавання-прийняття по кількості і якості товару, по стивідорних роботах (розміщенню вантажу на судні).

Транспортно-експедиторські послуги передбачають здійснення обслуговування вантажів у порту при експортних операціях на умовах СІФ і ФОБ. Порт бере на себе зобов'язання вивантажити товари, що прибули, зберігати вантаж, якщо це необхідно, завантажити товар на судно й оформити всі необхідні при відвантаженні документи. Подачу суден під завантаження забезпечує власник вантажу відповідно до базисних умов постачання. Суттєвою умовою договору по транспортно-експедиторському обслуговуванню є підтвердження поставки вантажу портом тільки за наявності ліцензії на експорт, що отримана продавцем у встановленому порядку. Порт отримує від власника вантажу графік подачі суден, у тому числі іноземних, під завантаження із зазначенням того обсягу даних, які необхідні порту для обслуговування.

На завантаження кожного судна порт складає вантажний план; при виконанні усіх видів робіт порт забезпечує цілість вантажів при їх перевалюванні і збереженні. У випадку заподіяння збитку порт оплачує власнику вантажу усі витрати, пов'язані з поверненням товару і з поданням претензій покупцем по якості товару. Порт здійснює всі роботи з транспортно-експедиторського обслуговування за умовами отриманого від власника вантажу доручення, що має містити усі необхідні реквізити.

Заслужують на увагу умови контракту проведення контрольних робіт з перевірки якості і кількості товару, що поставляється. Контрольні роботи можуть передбачатися контрактом купівлі-продажу товарів як при відвантаженні, так і при вивантаженні товарів. При вивантаженні товарів контроль якості і кількості проводиться тоді, коли остаточне здавання-прийняття вантажу здійснюється в країні призначення. Контрольні роботи доручаються фірмам, що спеціалізуються на діяльності такого роду.

Умови вагового контролю, відповідно до яких контролер зобов'язаний при вивантаженні і зважуванні здійснювати нагляд за відповідністю операцій і за тим, щоб при цьому не було втрати товару. У випадку втрат або неправильного зважування складається акт за участю присяжного вагаря або нейтральної організації.

Відвантаження деяких товарів допускає здійснення якісної індивідуалізації партії шляхом добору проб, що опечатуються контролером і направляються продавцю і покупцю; одна проба залишається на випадок арбітражного аналізу. Оплата послуг контрольної організації зазвичай обчислюється з розрахунку кількості вивантаженого товару.

Найбільше значення серед страхових операцій має транспортне страхування вантажів, що обертаються в зовнішній торгівлі. Страхувальниками по цих договорах страхування виступають або продавці, або покупці залежно від базисних умов угоди. Приймаються на страхування вантажі, а також очікуваний прибуток і комісія, фрахт та інші витрати, пов'язані з перевезенням вантажів. За договорами транспортного страхування вантажів відшкодовуються збитки, заподіяні під час перевезення, при цьому договір може бути укладений із відповідальністю за всі ризики тощо. Вантаж вважається застрахованим у сумі, заявленій страхувальником, але не вище вартості, зазначеної в рахунку продавця, із винятком витрат на перевезення.

### **Питання для самоконтролю**

1. У чому полягає суть та особливості зовнішньоекономічної політики країни?
2. У чому полягають основні складові концепції зовнішньоекономічної політики України?
3. Охарактеризуйте сучасний стан ЗЕД України.
4. Назвіть основні напрями розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України.
5. Які показники характеризують зовнішньоекономічний комплекс країни?
6. За якими показниками характеризується структура зовнішньоекономічних зв'язків?
7. В чому полягає відмінність зовнішньоекономічного контракту купівлі-продажу?
8. Поняття, різновиди та порядок укладання зовнішньоекономічних контрактів.
9. Дати характеристику змісту зовнішньоекономічного контракту купівлі-продажу товарів.
10. Охарактеризувати вступну частину зовнішньоекономічного контракту.
11. Охарактеризувати основну частину зовнішньоекономічного контракту.
12. Охарактеризувати заключну частину зовнішньоекономічного контракту та правила оформлення доповнень та додатків до контракту.
13. Визначте основні умови контрактів на купівлю-продаж сировини і продовольства.
14. У чому полягають особливості зовнішньоторговельних угод на ринку машино-технічної продукції.
15. Які характерні особливості угод купівлі-продажу споживчих товарів.
16. Охарактеризуйте особливості угод з експорту та імпорту послуг.



## Тема 4.

### Механізм здійснення зовнішньоекономічних операцій, пов'язаних з наданням виробничих послуг та виконанням робіт

#### План лекції:

- 4.1. Сутність, види та техніка здійснення лізингових операцій.
- 4.2. Загальні положення, структура та зміст договору лізингу.
- 4.3. Особливості та техніка здійснення підрядних операцій. Особливості та зміст договору підряду на будівельні послуги.
- 4.4. Сутність та види ліцензій. Поняття, предмет та структура ліцензійного договору.

#### 4.1. Сутність, види та техніка здійснення лізингових операцій

При будь-якій формі лізингових відносин невід'ємним елементом господарських зв'язків партнерів є договір, під яким розуміється угода про встановлення, зміну або припинення прав і обов'язків двох або декількох осіб. Він визначає найважливіші умови функціонування суб'єктів лізингових угод, дотримання ними діючих у країні законів і прийнятих на себе зобов'язань.

*Лізинг* – похідне від англійського дієслова «to lease», що означає здавати або брати майно в оренду. Лізингом називають майнові відносини, що складаються в такий спосіб: одна організація (користувач) звертається до іншої (лізингової компанії) з проханням придбати необхідне їй устаткування й передати його їй у тимчасове користування. Лізинг є різновидом оренди або так званої посередницької арени, що забезпечує інвестиції засобами виробництва за посередництва лізингової фірми. Отже лізинг тісно пов'язаний з орендним механізмом, але в діловому обороті він має більш широку, складну потрібну основу та містить в собі одночасно значні властивості кредитної угоди, інвестиційної та орендної діяльності, які тісно взаємодіють, створюючи нову організаційно-правову форму бізнесу.

Закон України «Про лізинг» дає наступне визначення терміну лізинг: «Лізинг – це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів».

*Лізинг* – довгострокова оренда машин, устаткування, засобів транспорту з наступним викупом орендованого майна за рахунок періодичних платежів у виді орендної плати. Майно, що передається в лізинг, протягом усього терміну дії договору є власністю лізингодонадавача.

Взаємозв'язок форми і змісту лізингових відносин відображено на рис. 4.1.

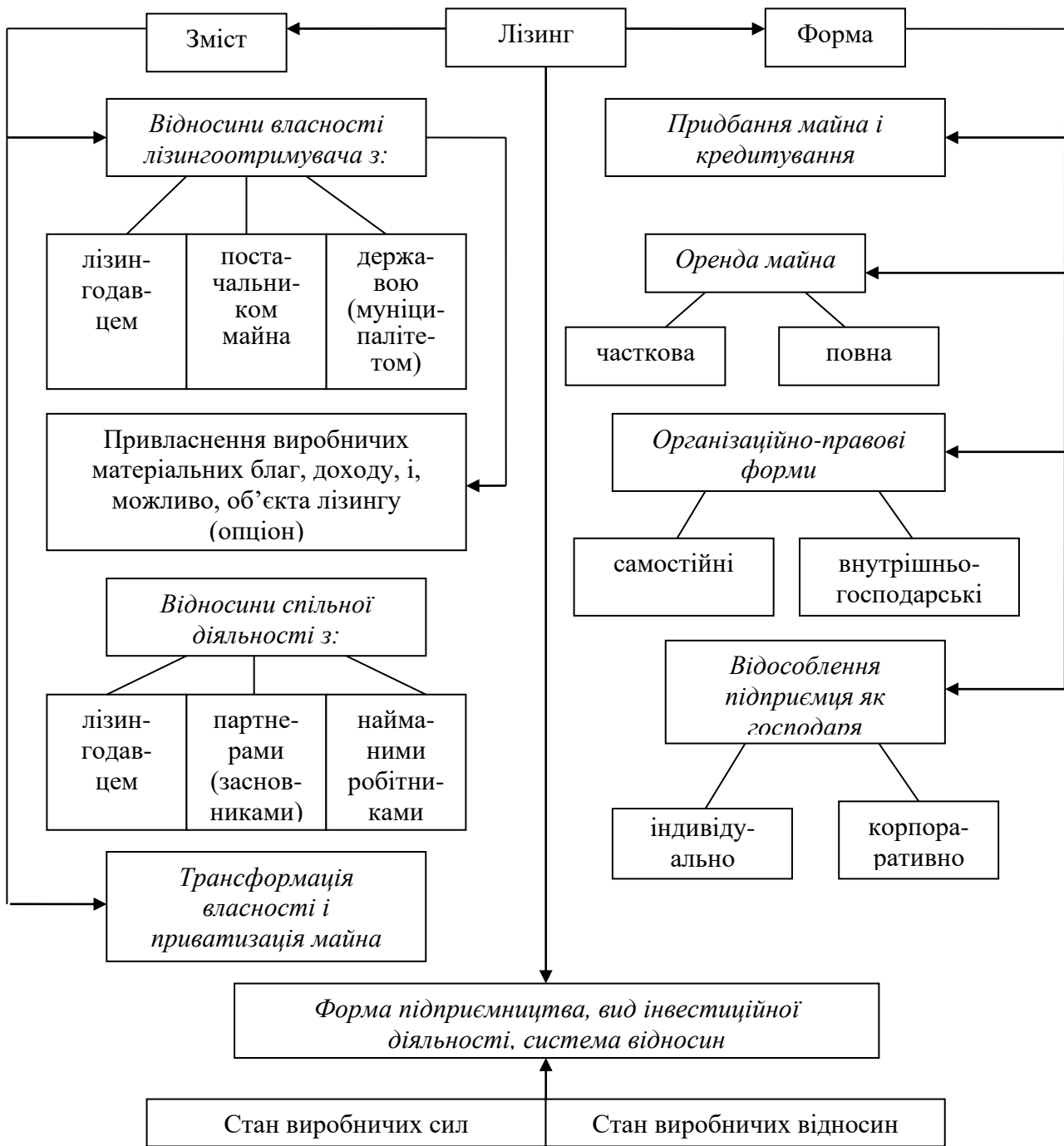


Рис. 4.1. Взаємозв'язок змісту і форми лізингових відносин

Особливість лізингу полягає в тому, що його слід розглядати не як традиційну форму довгострокової оренди, а як особливу форму перспективного фінансування, більш вищу форму організації бізнесу, оскільки він передбачає широкий діапазон знань фінансового бізнесу, положення у виробництві, на ринках обладнання та нерухомості, а також варіаційних потреб клієнтів та особливостей оренди. Розмежування понять «лізинг» і «оренда» наведено у порівняльній таблиці лізингових та орендних відносин (табл. 4.1).

Таблиця 4.1 – Порівняльна характеристика лізингових та орендних відносин

<b>Основні параметри</b>	<b>Орендні відносини</b>	<b>Лізингові відносини</b>
1. Суб'єкти відносин	Орендодавець та орендатор	Постачальник (як правило, виробник майна), лізингодавець та лізингоодержувач
2. Об'єкти відносин	Будь-яке майно, дозволене для обороту, в тому числі природні об'єкти	Майно, що використовується для підприємницької діяльності, в тому числі природні об'єкти
3. Правові відносини сторін	Майнові двосторонні правовідносини	Комерційні майнові, переважно тристоронні відносини
4. Відносини з продажу майна	Орендатор – продавець, орендатор – покупець	Лізингодавець та лізингоодержувач виступають солідарними покупцями майна у продавця
5. Відповідальність за якість майна	За якість майна відповідає орендодавець	Лізингодавець не відповідає за якість майна, окрім випадків, коли він самостійно вибирає продавця (виробника)
6. Обов'язки наймодавця	Як у власника майна	Інвестування лізингової угоди
7. Повідомлення продавця про мету використання майна	Не проводиться	Лізингодавець зазначає мету передачі майна в лізинг конкретному лізингоодержувачу
8. Право власності на майно після відшкодування його вартості	Не передається, крім випадків, якщо це обумовлено договором у формі купівлі-продажу майна	Зазвичай передбачається опціон
9. Ризик випадкової втрати майна	Несе орендодавець	Несе лізингоотримувач
10. Страхування майна	Майно страхує орендодавець, якщо інше не передбачено договором	Майно страхує лізингоодержувач
11. Розірвання договору з вини користувача	Припинення орендних платежів, крім виплати штрафу	Не звільняє лізингоодержувача від повного погашення боргу за весь визначений у договорі термін
12. Попит і пропозиція на майно	Враховує розрахунок платежів за використання майна	Виходячи з ціни майна, розраховується відсоткова ставка, термін договору, залишкова вартість тощо

З економічної точки зору лізинг можна розглядати і як форму кредитування комерційними посередниками підприємств-споживачів. Така форма товарного кредитування багато в чому відрізняється від банківського кредитування. При банківському кредитуванні отримувач кредиту повинен вносити в установлені договором терміни платежі за користування коштами і повертати суму боргу. При цьому банк з метою гарантії повернення коштів позичальником, як і при лізинговій операції, залишає за собою право власності на об'єкт, який кредитується і є заставою. Як правило, банк під заставу вимагає двократну заставу суму кредиту. Тому фінансовий лізинг має суттєві переваги перед звичайним

банківським кредитуванням. Порівняння умов фінансового лізингу і банківського кредиту наведено в табл. 4.2.

Таблиця 4.2 – Порівняння умов фінансового лізингу і банківського кредиту

№ з/п	Банківський кредит	Фінансовий лізинг
1.	Необхідність застави в розмірі 200% суми кредиту	Необхідність застави в розмірі 130% суми кредиту
2.	Термін кредиту встановлюється на термін 12-15 місяців	Термін угоди фінансового лізингу становить 2,3,5,10,20 і більше років
3.	Отримання позики та фінансування активів відбувається поетапно і потребує багато часу	Укладення угоди фінансового лізингу та фінансування активів відбувається одночасно
4.	Новоствореним суб'єктам практично не можливо взяти кредит у банку	Лізинг дає можливість новоствореному суб'єкту розпочати господарську діяльність, отримавши активи
5.		Лізингоодержувач може отримати прибутки вже в перший рік використання майна
6.		Створює умови одержання прибутку після терміну дії лізингової угоди

Таким чином, лізинг – це самостійна, особлива форма посередницької господарсько-підприємницької діяльності, яка спрямована на одержання прибутків. За своєю суттю, лізинг – це комплексна тристороння операція: оренда, кредитування й інвестування.

*Об'єктом лізингу* може бути будь-яке рухоме і нерухоме майно, що відноситься до основних засобів, крім майна, забороненого до вільного обертання на ринку. Класифікація об'єктів лізингу наведена на рис. 4.2.

З урахуванням цього можна виділити наступні групи об'єктів лізингу:

1) *рухоме майно*: обладнання промислового призначення (верстати, устаткування, технологічні лінії, енергетичне обладнання, складське обладнання і майно); транспортне обладнання: повітряні, наземні та водні транспортні засоби, обладнання для їх експлуатації (судна, літаки, вертольоти, автомобілі, в тому числі спеціальні, залізничні вагони, контейнери та т.ін.); будівельна техніка; засоби телевізійного та дистанційного зв'язку; оргтехніка, конторське обладнання; ліцензії, ноу-хау, комп'ютерні програми і т.ін.;

2) *нерухоме майно*: будівельні споруди і споруди виробничого, торгівельного або комунально-побутового призначення; споруди (нафтові та газові свердловини, гідротехнічні та транспортні споруди).

Таким чином, у лізинг може передаватися будь-яке майно, що не заборонене до вільного обігу і не знищується в процесі виробничого циклу.

*Суб'єктами лізингу* є:

Лізингодавець – юридична особа, що здійснює лізингову діяльність, тобто передачу в лізинг за договором спеціально придбане для цього майна, або громадянин, що займається підприємницькою діяльністю без утворення юридичної особи і зареєстрований як індивідуальний підприємець.



Рис. 4.2. Спеціальна класифікація об'єктів лізингу

Лізингодавцями можуть бути: банки та їхні філії, фінансові компанії, кредитні установи, в яких передбачений цей вид діяльності; лізингові компанії: фінансові, що спеціалізуються тільки на фінансуванні угоди (оплата майна), або універсальні, що надають не тільки фінансові, а й інші види послуг, які пов'язані з

реалізацією лізингових операцій (технічне обслуговування, навчання, консультації і т.ін.); брокерські лізингові фірми; будь-яка виробнича або торгівельна фірма (товариство), для якої лізингова діяльність передбачена в установчих документах і яка має достатню кількість фінансових засобів; страхові та пенсійні фонди.

*Лізингоодержувач* – юридична особа, що здійснює підприємницьку діяльність, або громадянин – індивідуальний підприємець, що одержує майно в користування за договором лізингу.

*Продавець лізингового майна* – підприємство – виготовлювач машин і устаткування або інша юридична особа, що продає майно, що є об'єктом лізингу. Хоча процес становлення лізингу в Україні все ще триває, система лізингової діяльності нині представлена наступними суб'єктами (рис. 4.3.).

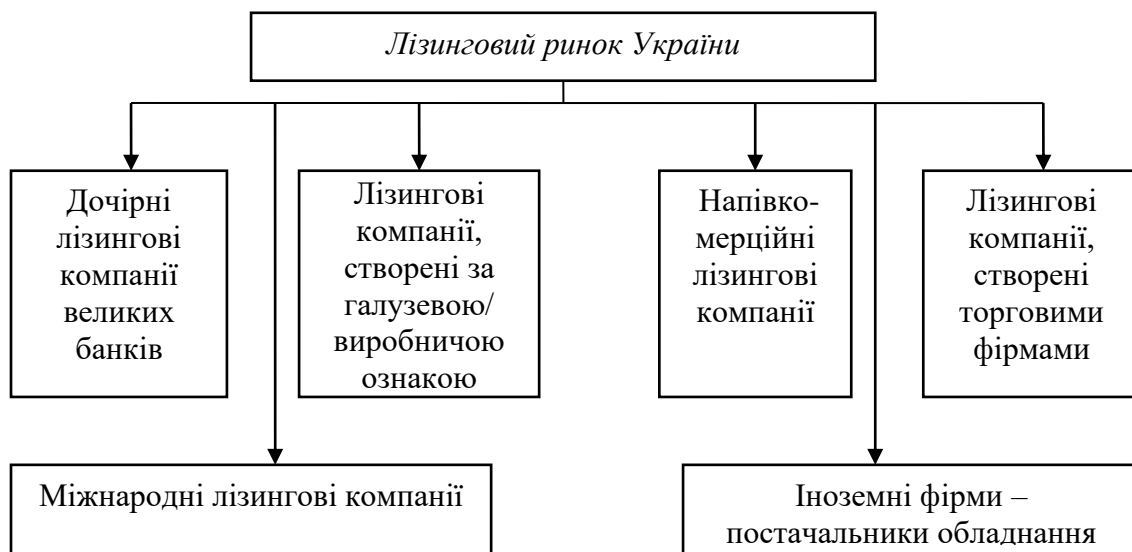


Рис. 4.3. Суб'єкти ринку лізингових послуг в Україні

При розгляді видів лізингу виходять із ознак його класифікації, до яких відносять: склад учасників угоди, об'єкт лізингу, термін використання і пов'язана з ним амортизація майна, обсяг обслуговування, рівень окупності, кількість учасників угоди, сектор ринку, характер лізингових платежів і т. ін. Детальна класифікація лізингу наведена на рис. 4.4.

Основними видами лізингу, визнаними у всьому світі, є оперативний та фінансовий лізинг, а правовими критеріями для такого розмежування визнаються строк обов'язків лізингодавця. *Фінансовий лізинг* (finance leasing) відрізняється найбільше тривалими термінами використання лізингового майна, що можуть складати 10 років і більш. Термін, на який майно передається в тимчасове користування, як правило, збігається з його нормативним терміном служби і періодом повної амортизації. За час дії договору лізингодавець цілком окупає свої витрати на придбання майна. Тому саме для фінансового лізингу характерно надання лізингоодержувачу права на викуп майна у власність за його залишковою вартістю по закінченні терміна дії договору лізингу.

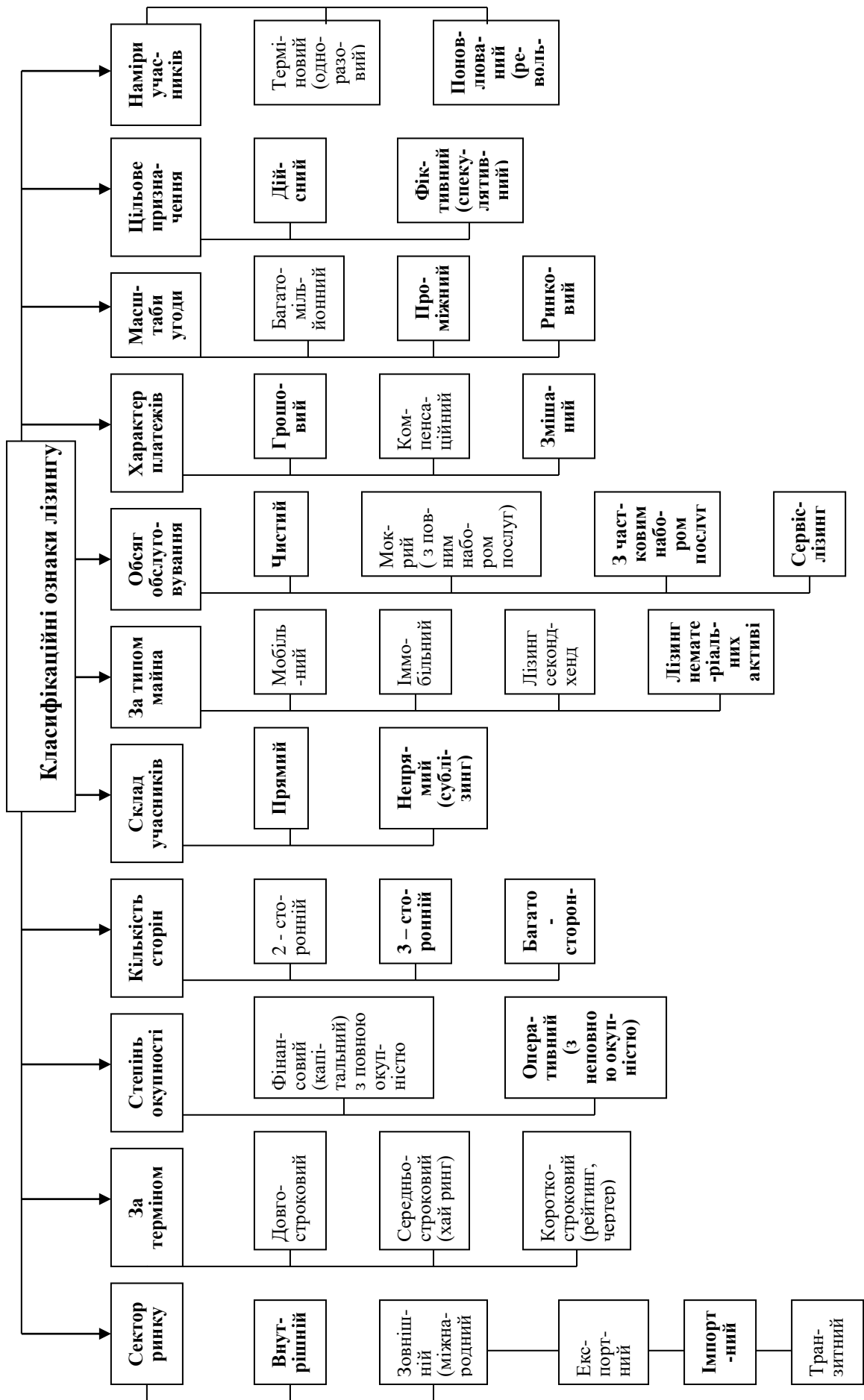


Рис. 4.4. Класифікація видів лізингу

При *оперативному лізингу* (operative leasing) майно дається в користування на період, що набагато менший його нормативного терміна служби (сезонне, разове, цільове використання майна). Тому предметом цього виду лізингу часто є високотехнологічне устаткування з високими темпами морального старіння. Визначними рисами оперативного лізингу є часткова амортизація лізингового майна і відповідно неповна окупність витрат на його придбання протягом терміна дії одного договору. Таким чином, лізингодавець змушений багаторазово надавати майно в тимчасове користування різноманітним лізингоодержувачам. У результаті істотно зростає ризик того, що лізингодавець не зуміє відшкодувати усі свої витрати на придбання майна, оскільки згодом попит на нього може знизитися. З цієї причини розміри лізингових платежів при оперативному лізингу набагато вищі, чим при фінансовому лізингу. Оперативний лізинг широко використовується в транспорті, сільському господарстві й інших галузях. Поділ лізингу на фінансовий та оперативний відповідно до міжнародних стандартів зображено на рис. 4.5.

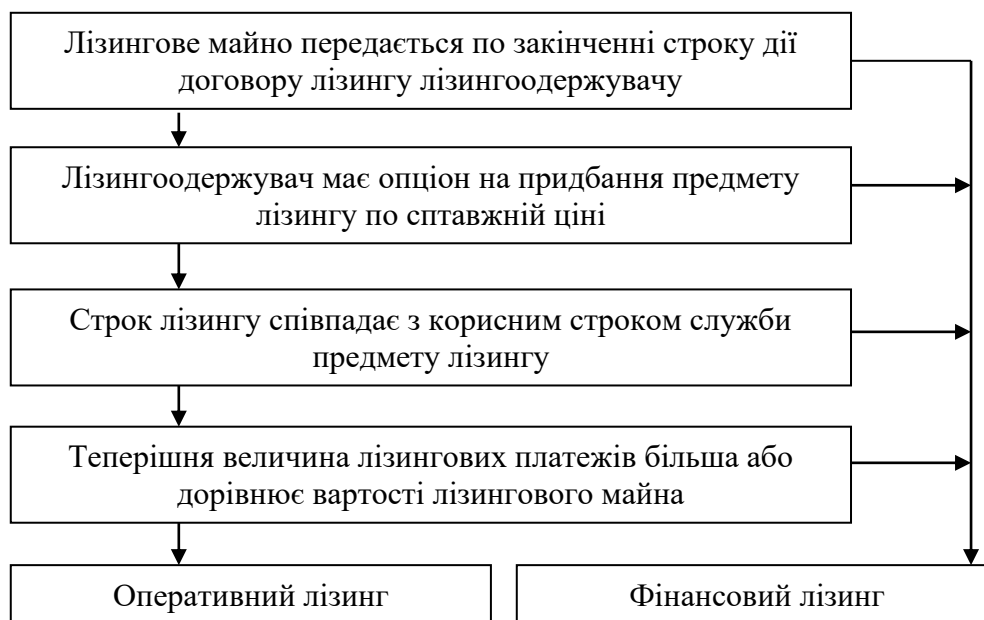


Рис. 4.5. Поділ лізингу на фінансовий та оперативний відповідно до міжнародних стандартів IAS 17

Загальна характеристика видів лізингу наведена у табл. 4.3.

Технологічно зазначені види лізингу реалізуються за допомогою договорів, що укладаються:

українською лізинговою компанією безпосередньо з закордонним орендарем;

українською лізинговою компанією з іноземним користувачем через свою дочірню компанію за рубежом;

українською лізинговою компанією з іноземним орендарем через закордонну лізингову компанію за комісійну винагороду, участь у прибутках або відповідній угоді;

українським орендарем безпосередньо з іноземним постачальником або з



закордонною лізинговою компанією через українською лізингову компанію.

Таблиця 4.3 – Загальна характеристика видів лізингу

Критерій класифікації	Види лізингу	Характеристика
У залежності від кількості учасників угоди (складу учасників)	Прямий лізинг	має місце в тому випадку, коли лізингодавець одночасно є постачальником майна, а сама угода носить двосторонній характер
	Непрямий лізинг	між постачальником майна і лізингоотримувачем виступає один або декілька фінансових посередників. Якщо посередник один, це – класична тристороння лізингова угода. При збільшенні числа посередників виникають складні багатосторонні угоди
Форми лізингу	Зворотний лізинг	як різновид фінансового лізингу, – це договір лізингу, який передбачає придбання лізингодавцем майна у власника і передачу цього майна йому у лізинг
	Пайовий лізинг	це здійснення лізингу за участю суб'єктів лізингу на основі укладення багатостороннього договору та залучення одного або кількох кредиторів, які беруть участь у здійсненні лізингу, інвестуючи свої кошти. Сума інвестованих кредиторами коштів не може становити більш як 80% набутого для лізингу майна
	Міжнародний лізинг	це договір лізингу, що здійснюється суб'єктами лізингу, які перебувають під юрисдикцією різних держав, або в разі, якщо майно чи платежі перетинають державні кордони. Сюди відносять угоди, здійснені лізингодавцем і лізингоодержувачем однієї країни, якщо хоча б одна із сторін здійснює свою діяльність і має капітал спільно з закордонною фірмою, тобто, наприклад, є спільним підприємством
	Експортний лізинг	коли іноземною стороною угоди є лізингоодержувач
	Імпортний лізинг	коли іноземною стороною угоди є лізингодавець
В залежності від обсягу майна, що передається в лізинг	чистий лізинг	це лізинг, при реалізації якого основні зобов'язання по обслуговуванню майна бере на себе лізингоодержувач, який сплачує всі податки і збори, здійснює страхування і несе всі інші витрати, пов'язані з використанням обладнання
	«мокрый лізинг»	це лізинг з повним набором послуг, угоди за яким передбачають обов'язкове повне технічне обслуговування обладнання, його ремонт, страхування та інші операції, які бере на себе лізингодавець (послуги по підготовці кваліфікованого персоналу, по маркетингу і рекламі готової продукції, доставці сировини, необхідної для роботи обладнання)
В залежності від типу майна	лізинг рухомого майна	лізинг транспортних засобів, що не мають жорсткої прив'язки до нерухомих об'єктів і майна, що легко переміщується
	лізинг нерухомості	лізинг будівель, споруд, транспорту та іншого майна, що має жорстку територіальну прив'язку
	лізинг	лізинг окремих машин і механізмів, що не є замкнутим

Критерій класифікації	Види лізингу	Характеристика
	обладнання	виробничим циклом
	лізинг «секонд хенд»	лізинг майна, що було у користуванні
	груповий лізинг	«біг-тікет-лізинг», який застосовується при оренді майнових комплексів або дорогого майна (заводів, літаків, суден)
За цільовим призначенням	дійсний (нормативний) лізинг	коли при проведенні угоди отримання податкових і амортизаційних пільг не є головною і визначальною метою
	фіктивний (спекулятивний) лізинг	полягає в тому, що угода переслідує мету одержати високий прибуток за рахунок отримання необґрунтованих податкових і амортизаційних пільг
В залежності від способу фінансування		за рахунок власних коштів
		за рахунок злучених коштів
	роздільний	лізинг з частковим фінансуванням лізингодавцем
За характером лізингових платежів	лізинг з грошовим платежем	коли всі платежі здійснюються в грошовій формі
	лізинг з компенсаційним платежем	коли платежі здійснюються у вигляді поставки товарів, вироблених на лізинговому обладнанні або у вигляді надання зустрічних послуг
	лізинг із змішаним платежем	коли поєднуються перераховані вище форми платежів
В залежності від наміру учасників	терміновий	одноразовий, на один строк
	поновлювальний, (револьверний)	продовжується по закінченню першого строку контракту
Залежно від тривалості	короткостроковий	– до 1 року
	середньостроковий	– від 1 до 3 років
	довгостроковий	– більше 3 років

Всі етапи лізингового процесу тісно пов'язані між собою. Так, відносини з тимчасового використання майна (лізингова угода) виникають тільки після реалізації договору купівлі-продажу. Можна сказати, що в лізингових операціях виконання однієї угоди дає поштовх до виникнення наступної, а учасники лізингового процесу тісно взаємодіють між собою на різних етапах.

Процес підготовки і реалізації лізингових положень включає такі етапи:

- 1) підготовка та обґрунтування лізингової угоди;
- 2) юридичне оформлення лізингової угоди (якщо прийнято рішення про її підписання);
- 3) моніторинг виконання лізингової угоди.

На першому етапі здійснюється необхідна підготовча робота для укладання юридичних договорів. Це дуже важливий етап, оскільки він обумовлений складним характером багатосторонніх лізингових відносин, який вимагає детального вивчення всіх умов і особливостей кожної угоди. Для

проведення переддоговірних процедур лізингодавець повинен отримати від зацікавленої особи такі основні документи:

проект договору постачання обладнання (машин, механізмів) або проект договору купівлі-продажу капітальних споруд, де були б наведені техніко-економічні характеристики майна, умови постачання та гарантії;

проект договору застави або страхування позичальником майна на весь строк дії лізингової угоди на користь лізингодавця від усіх можливих ризиків, пов'язаних з використанням майна;

експертний висновок стосовно якості та техніко-економічних характеристик основних засобів, які є об'єктами лізингу;

проект розрахунку вартості лізингу з урахуванням строку служби основних фондів, періоду їх амортизації та інфляційних процесів.

Лізингові процедури, що здійснюються на даному етапі, оформляються в таких документах:

заявка про надання лізингових послуг, яку отримує лізингодавець від майбутнього лізингоотримувача;

висновки про платоспроможність лізингоодержувача та ефективність лізингової угоди;

замовлення-наряд, що подається постачальникові лізингодавцем;

заявка про надання позики для здійснення лізингової угоди, що подається компанією банкові.

Процес закріплення лізингової угоди в три- і двосторонніх договорах здійснюється на другому етапі. При цьому лізингові процедури оформляються в таких документах:

лізинговий договір. Згідно зі ст. 16 Закону «Про лізинг», договір визначається як лізинговий, якщо він включає вказівки на наявність інвестування грошових коштів у предмет лізингу і на факт передачі предмета лізингу лізингодавцеві);

кредитна угода, що укладається лізинговою компанією з банком про надання позики для здійснення лізингових операцій;

договір купівлі-продажу майна, що передається в лізинг;

акт прийняття об'єкта лізингу в експлуатацію;

договір про технічне обслуговування переданого в лізинг майна;

договір про страхування об'єкта лізингу.

У лізинговій угоді повинні чітко визначатися такі основні моменти:

1) статус лізингодавця як власника майна;

2) зобов'язання орендаря здійснювати контроль за ходом постачання майна, за його відповідністю техніко-економічним характеристикам, комплектністю та якістю отриманого майна;

3) повна відповідальність орендаря за вибір постачальника, технічний стан та якість майна;

4) зобов'язання лізингодавця сплатити вартість визначеного орендарем майна;

5) зобов'язання орендаря протягом дії угоди використовувати майно за призначенням та відповідно до технічних інструкцій, здійснювати за власний рахунок ремонт та обслуговування майна;

б) момент сплати орендарем першого лізингового платежу (як правило, авансом після підписання протоколу про приймання майна);

7) сума лізингового платежу, вона не повинна бути фіксованою. Ця сума складається із суми амортизації, лізингової маржі та премії за ризик. Лізингодавець повинен мати право коригувати розмір лізингового платежу відповідно до поточного рівня інфляції коливання рівня процентних ставок за кредитами, індексації вартості основних фондів;

8) право лізингодавця достроково в односторонньому порядку розірвати угоду в разі несвоєчасної сплати лізингових платежів, використання майна орендарем не за призначенням, неналежного утримання майна, невиконання узгодженого з орендодавцем графіка профілактичних ремонтів, порушення орендарем інших зобов'язань, визначених угодою;

9) зобов'язання орендаря в разі отримання від орендодавця аргументованого повідомлення про розірвання угоди повернути орендодавцю в належному стані майно або сплатити його ринкову вартість з урахуванням зношеності та повністю сплатити суму лізингових платежів до кінця дії угоди;

10) визначення одного з можливих варіантів завершення лізингової угоди: викуп майна орендарем за ринковою вартістю з урахуванням зношеності; повернення орендодавцеві використаного майна (оперативний лізинг); укладання нової лізингової угоди на менший строк за пільговою ставкою.

На третьому етапі здійснюється експлуатація об'єкта лізингу. Лізингоодержувач забезпечує збереження лізингового майна, утримання його в робочому стані, здійснює лізингові платежі. На даному етапі лізингові операції відображаються в бухгалтерському обліку та звітності, а після закінчення строку лізингу оформляються відносини щодо подальшого використання устаткування (рис. 4.6.).

Лізингові договірні зв'язки можуть бути двох видів:

- 1) прості – коли полягає один договір між двома сторонами;
- 2) складні – якщо полягають кілька договорів за участю трьох і більш суб'єктів.

## 4.2. Загальні положення, структура та зміст договору лізингу

**Договір лізингу** повинний відповідати наступним *вимогам*:

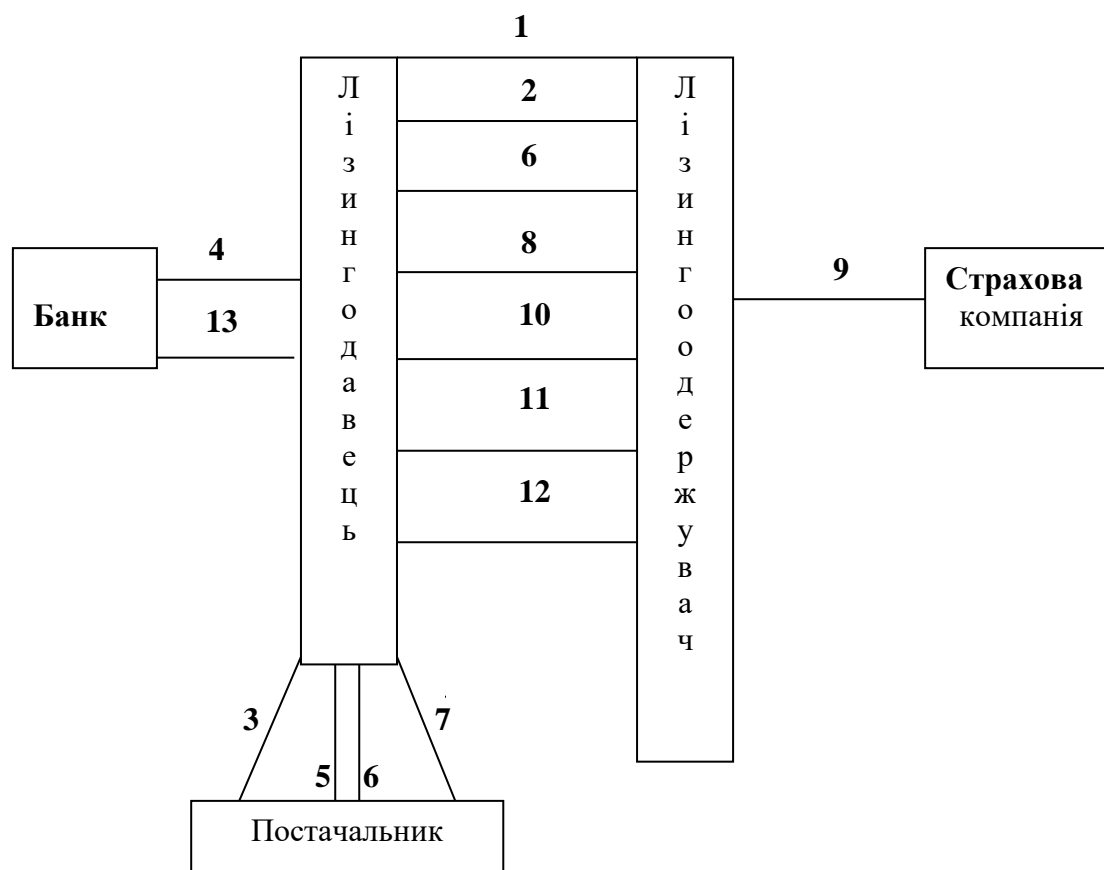
право вибору об'єкта лізингу і продавця лізингового майна належить лізингоодержувачу, якщо інше не передбачено договором;

лізингове майно використовується лізингоодержувачем тільки в підприємницьких цілях;

лізингове майно придбається лізингодавцем у продавця лізингового майна тільки за умови передачі його в лізинг лізингоодержувачу;

сума лізингових платежів за весь період лізингу повинна включати повну або близьку до неї вартість лізингового майна в цінах на момент укладання

угоди.



- 1 – заявка від лізингоодержувача;
- 2 – висновок про платоспроможність лізингоодержувача та ефективність його проекту;
- 3 – замовлення-наряд;
- 4 – банківська позика;
- 5 – договір купівлі-продажу;
- 6 – акт прийняття устаткування в експлуатацію;
- 7 – оплата поставки;
- 8 – лізинговий договір;
- 9 – договір про страхування предмета лізингу;
- 10 – договір про технічне обслуговування переданого в лізинг майна;
- 11 – лізингові платежі;
- 12 – повернення об'єкта лізингу;
- 13 – повернення позички і виплата процентів.

Рис. 4.6. Організація лізингової процесу при тристоронній лізинговій угоді

Лізингова угода, як і будь-який господарський договір, виконує складні і різноманітні функції, які можна об'єднати в дві основні групи (табл. 4.4).

*Зміст договору лізингу.* Суб'єкти лізингу самі встановлюють умови договору з урахуванням відповідності їх імперативним обов'язковим нормам закону. Вони прямо пропонують сторонам напрямки дій, від яких відступати не можна. Наприклад, у відношенні лізингу установлений ряд імперативних норм, серед яких можна нагадати наступні:

лізингове майно використовується тільки для підприємницьких цілей;  
 об'єктом лізингу не можуть бути земельні ділянки й інші природні комплекси;

обов'язкове повідомлення продавця про передачу майна, що здобувається, в оренду визначеній особі.

Таблиця 4.4 – Функції лізингового договору

Загальні	Специфічні
<ul style="list-style-type: none"> <li>- ініціативна</li> <li>- координаційна</li> <li>- гарантійна</li> <li>- захисна</li> <li>- волевиявлення</li> <li>- критерію оцінки бізнесу</li> <li>- інформаційна</li> <li>- забезпечення зобов'язань</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- реалізація лізингового прокату</li> <li>- одержання податкових і амортизаційних пільг</li> <li>- забезпечення волі вибору сфери бізнесу</li> <li>- узгодження інтересів і дій сторін</li> <li>- закріплення відносин сторін у формі зобов'язань</li> <li>- введення санкцій, передбачених сторонами</li> </ul>

На відміну від імперативної диспозитивна норма застосовується лише остільки, оскільки угодою сторін не встановлено інше. Сторони можуть установити умови, відмінні від передбаченого в зазначеній нормі, або узагалі виключити її застосування. Тільки при відсутності такої угоди умова договору визначається диспозитивною нормою. Так, закон допускає диспозитивне рішення сторонами лізингових відносин таких питань, як:

вибір продавця й об'єкта лізингу;

передача продавцем предмета лізингу безпосередньо орендареві в місці його перебування;

перехід ризику випадкової загибелі або псування майна до орендаря в момент передачі йому об'єкта лізингу.

У залежності від виду лізингу *структура договору* може варіюватися, однак практично будь-який лізинговий контракт у тій або іншій формі повинний містити в собі пункти, зазначені на рис. 4.7.

Лізинговий контракт	Преамбула Предмет договору Права та обов'язки сторін Умови постачання об'єкта користування і розрахунків Ризику, гарантії і відповідальність сторін Право власності і право використання майна Страхування майна Форс-мажор Загальні положення Термін дії договору
Зміна умов і розірвання	
Реквізити сторін, підписи і місцезнаходження сторін	
Додатки	

Рис. 4.7. Структура лізингової угоди

*Істотними вважаються умови, що необхідні і достатні для укладання договору лізингу і виражають його природу. При відсутності хоча б одного з них договір визнається ув'язненим, а якщо маються всі істотні умови – набирає сили, навіть якщо він не містить ніяких інших умов.*

*Додаткові умови* визначають окремі, часткові питання лізингових відносин, що випливають зі специфіки виду лізингу або діючих законів і інших нормативних актів.

*Інші умови* здобувають юридичну чинність тільки при включенні їх у договір і являють собою:

- узгодження зв'язку між сторонами (повноважні зв'язки, способи зв'язку);
- реквізити сторін (найменування сторін, місцезнаходження, найменування банку, розрахунковий рахунок, відвантажувальні реквізити);
- підписи і печатки;
- порядок виправлення по тексту – засвідчується кожної із сторін.

Таким чином, предмет лізингового контракту завжди строго індивідуалізований. Лізинговий контракт завжди укладається на термін і звичайно містить право орендаря або продовжити термін оренди, або купити предмет оренди. Звичайно в контракті встановлюється термін, протягом якого ні орендар, ні орендодавець не мають права перервати його дію, за винятком грубих порушень або непередбачених обставин. По орендних контрактах право власності на предмет оренди завжди зберігається за орендодавцем. Ці контракти звичайно містять умови, що стосуються порядку експлуатації й обслуговування предметів оренди, зобов'язань орендарів не розголошувати технічних секретів, а також інші умови, наприклад форс-мажорні, котрі не відрізняються від умов контрактів купівлі-продажу. Претензії по технічних гарантіях розглядаються в тому ж порядку, як і при купівлі-продажу.

*Преамбула* (вступна частина договору) – аналогічна всім іншим контрактам у сфері ЗЕД.

*Предмет лізингового договору* наведений на рис. 4.8. У договорі по кожному об'єкту лізингу повинний бути даний достатній, повний його опис: точне найменування, що виключає підміну, указівку моделі, марки, інших параметрів, що визначають цільове призначення майна відповідно до технічних умов або специфікаціями, у яких указується продуктивність, потужність, витрата енергії, палива й інші показники.

*Якість об'єкта лізингу*, тобто сукупність властивостей, що визначають придатність його для використання за призначенням, фіксується різними способами, інакше договір вважається неукладеним. Способи визначення якості майна, переданого в лізинг, включають: по стандартах держави, союзу підприємців; по технічних умовах, коли немає стандартів; по специфікаціях продавця, покупця; по попередньому огляді. Вибір методу залежить від особливостей майна і практики.

*Терміни постачання* об'єкта лізингоодержувача можуть бути встановлені в договорі одним з наступних способів:

- визначенням конкретного календарного дня;
- встановленням прийнятного проміжку часу між відповідними датами;

шляхом указівки числа днів, тижнів, місяців із дня попереднього огляду майна;

указівкою приблизного терміну, наприклад «вчасно», «у розумний термін», «без зволікання» після підписання договору і т.п.

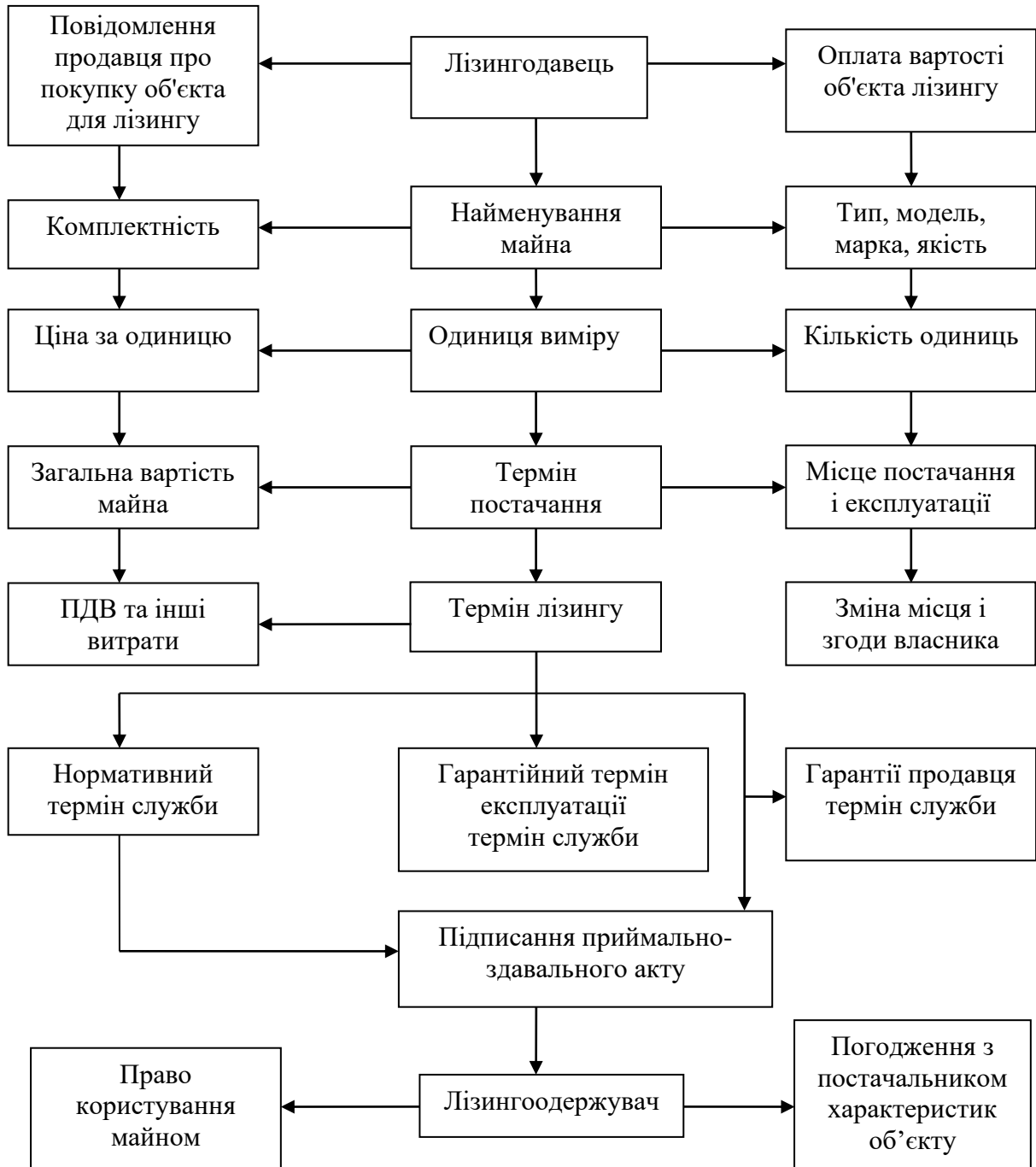


Рис. 4.8. Предмет лізингової угоди

*Датою постачання*, тобто передачі об'єкта користувачеві, вважається дата підписання приймально-здавального акта представниками постачальника, лізингодавця і орендатора, який повинен бути оформлений впродовж 30 діб з моменту доставки.



*Місце постачання* устаткування й іншого рухомого майна встановлено законом – за місцем перебування одержувача, а об'єктів нерухомості – по своєму фактичному розташуванню.

*Термін лізингу* в залежності від особливостей майна встановлюється за згодою сторін, а для фінансового лізингу – не менше трьох років.

*Умови постачання* містять у собі: упакування і маркування, навантаження, розвантаження, страхування об'єкта, гарантії, а також можливе надання послуг з монтажу, налагодженню, ремонту устаткування і навчанню персоналу.

*Права та обов'язки сторін лізингового контракту.* Лізинговий договір, як і будь-який інший контракт, набуває практичне значення тільки в тому випадку, якщо в ньому чітко визначені права та обов'язки сторін, що вступили в ділові відносини. Саме сукупність прав і обов'язків, що відповідають принципам рівності, автономії, волі, самостійності і майновій відповідальності учасників, і складає основний зміст договору лізингу

*Вирішення спорів.* Суперечки між учасниками договору лізингу вирішуються в порядку, установленому законом. Лізингодавець вправі використовувати лізингове майно як заставу, якщо інше не передбачено договором лізингу. Право користування лізинговим майном належить лізингоодержувачу тільки на умовах, визначених договором лізингу. Лізингоодержувач зобов'язаний вчасно виплачувати лізингодавцю передбачені договором лізингу платежі.

У випадку порушення учасниками умов договору лізингу вони вправі вимагати розірвання договору лізингу у встановленому порядку. Ризик випадкової загибелі, утрати, псування лізингового майна несе лізингодавач. Договором може бути передбачений перехід зазначеного ризику до лізингоодержувача з моменту постачання йому майна.

З моменту його постачання лізингоодержувачу до нього переходить право пред'явлення претензій продавцеві у відношенні якості, комплектності, термінів постачання майна й інших випадків неналежного виконання договору купівлі-продажу, укладеного між продавцем і лізингодавачем. Договором лізингу може бути передбачена відповідальність лізингодавця за якість лізингового майна у випадку, якщо вибір майна здійснюється лізингодавцем за дорученням лізингоодержувача.

Крім індивідуально встановлюваних норм багато правових положень мають універсальний характер і можуть бути рекомендовані для більш широкого застосування (табл. 4.5).

Протягом терміну дії договору лізингу лізингоодержувач забезпечує збереження лізингового майна, а також виконує всі необхідні дії по підтримці його в робочому стані, включаючи технічне обслуговування і ремонт. Лізингоодержувач несе усі витрати по підтримці лізингового майна, його страхуванню, включаючи страхування своєї відповідальності перед лізингодавцем, а також усі витрати, що виникають у зв'язку з експлуатацією і ремонтом цього майна.

Таблиця 4.5 – Права й обов'язки лізингодавця та лізингоодержувача

Має право	Зобов'язаний
<i>Права й обов'язки лізингодавця</i>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- власності на об'єкт лізингу;</li> <li>- перевіряти на місці використання об'єкта;</li> <li>- на відшкодування усіх витрат по лізингу і прибуток;</li> <li>- заявити про припинення договору у випадках: невступу в силу або анулювання договору купівлі-продажу об'єкта; заборгованості користувача по платежах більше одного місяця; ліквідації або банкрутства лізинго-отримувача;</li> <li>- продавець не поставив об'єкт</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- оплатити об'єкт у термін;</li> <li>- сповістити продавця про передачу майна в лізинг;</li> <li>- передати об'єкт користувачеві на умовах договору,</li> <li>- передати лізингоодержувачу право вимог до продавця об'єкта;</li> <li>- гарантувати право користування об'єктом;</li> <li>- укласти договір купівлі-продажу об'єкта з постачальником на погоджених з орендарем умовах</li> </ul>
<i>Права й обов'язки лізингоодержувача</i>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- вибрати постачальника і необхідне майно;</li> <li>- користуватися майном протягом установленого терміну;</li> <li>- передавати об'єкт у сублізинг за згодою його власника;</li> <li>- на виробничу продукцію і доходи;</li> <li>- користуватися гарантійним обслуговуванням об'єкта;</li> <li>- вимагати при прийманні об'єкта: усунення дефектів; заміни устаткування;</li> <li>- розірвати договір: якщо об'єкт має непереборні дефекти; якщо об'єкт не поставлений у термін;</li> <li>- перевести об'єкт в інше місце з дозволу власника;</li> <li>- провести реконструкцію об'єкта з письмового дозволу лізингодавця;</li> <li>- після закінчення контракту: викупити об'єкт; відновити угоду на нових умовах;</li> <li>- повернути об'єкт власникові;</li> <li>- достроково оплатити вартість закриття угоди й одержати об'єкт у власність;</li> <li>- висувати претензії продавцеві об'єкта</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- прийняти об'єкт лізингу;</li> <li>- використати об'єкт за призначенням у підприємницьких цілях;</li> <li>- розмістити й обслуговувати об'єкт відповідно до ТУ;</li> <li>- прийняти на себе всі ризики після одержання об'єкта;</li> <li>- підготувати місце для установки устаткування;</li> <li>- надати лізингодавцю інформацію про своє економічне становище;</li> <li>- застрахувати майно за свій рахунок з моменту його постачання;</li> <li>- інформувати власника про стан майна;</li> <li>- вчасно робити лізингові платежі;</li> <li>- не розголошувати інформацію про конструкції об'єкта;</li> <li>- вчасно інформувати лізингодавача про зміну;</li> <li>- у випадку ушкодження об'єкта: або відремонтувати за свій рахунок; або замінити на аналогічний;</li> <li>- або погасити всю заборгованість по лізингу і неустойку;</li> <li>- погодити з постачальником усі техніко-економічні характеристики об'єкта;</li> <li>- відмовитися від претензії до лізингоодержувача після приймання об'єкта</li> </ul>

Договірні зобов'язання в лізингових угодах носять змішаний характер. Як уже відзначалося, вони містять у собі елементи не тільки кредитних відносин у частині терміновості зобов'язань, зворотності майна і т.п., але також купівлі-продажу, постачання товарів та ін. (табл. 4.6).

Таблиця 4.6 – Види зобов'язань у лізингових контрактах

Ознаки	Зобов'язання
Спрямованість	- передача майна: у власність; у користування; - виконання робіт; - надання послуг, сплата грошей
Число суб'єктів	- багатобічні; - двосторонні; - множинність осіб у зобов'язанні: активна – трохи співкредиторів, один боржник; пасивна – один співкредитор і кілька заборжників; змішана – трохи співкредиторів і трохи співборжників
Зміст	- часткове – виконання кожним боржником у рівній або нерівній частці; - солідарне – виконання частини або всього боргу будь-яким або всім боржниками; - позитивне – здійснення визначених дій; - негативне – помірність, не здійснення визначених дій; - регресивне – відшкодування витрат особі, що виконала обов'язкові за інший; - субсидіарне – додаткове – понад основний не може перевищувати обсяг основного

*Розрахунки.* У правильно складеному договорі необхідно установити не тільки ціну угоди, але і порядок взаємних розрахунків між партнерами по лізингу. У сучасній практиці крім розрахунку наявними існує кілька форм безготівкових розрахунків.

Оплата користуванням лізинговим майном здійснюється лізингоотримувачем у виді лізингових платежів, що сплачуються лізингодавцю. Розміри, спосіб, форма і періодичність виплат встановлюються в договорі лізингу за згодою сторін. Загальна сума лізингових платежів включає:

суму, що відшкодовує повну (або близьку до неї) вартість лізингового майна;

суму, виплачувану лізингодавцю за кредитні ресурси, що використовується ним для придбання майна за договором лізингу;  
комісійні як винагорода лізингодавцю;

суму, виплачувану за страхування лізингового майна, якщо воно було застраховано лізингодавцем;

інші витрати лізингодавця, передбачені договором лізингу.

Лізингові платежі включаються відповідно до законодавства у собівартість продукції (робіт, послуг), виробленої лізингоодержувачем.

У самому загальному вигляді лізингові платежі – це одна з економічних форм реалізації права власності на майно. При передачі в лізинг обладнання чи іншого об'єкта власник має право повернути його вартість з додаванням визначеного відсотка на капітал.

Лізингові платежі як форма взаєморозрахунків між учасниками лізингової угоди виконує функції відшкодування вартості засобів виробництва, накопичення капіталу і стимулювання підприємницької діяльності (рис. 4.9.).



Рис. 4.9. Поняття і функції лізингових платежів

Об'єктивною основою встановлення лізингової плати являється вартість і стан майна, термін і норми амортизації, позичковий відсоток, податкові пільги й інші умови. У самому ж змісті лізингових платежів можна виділити 3 найсуттєвіших компоненти:

- 1) склад платежів за економічними елементами;
- 2) розмір чи рівень платежів;
- 3) методи (способи) розрахунків.

Хоча на поверхні господарських відносин окремі структурні елементи лізингових платежів можуть і не розрізнятися, урахування їх специфічних функцій має важливе теоретичне й практичне значення.

Зрозуміло, наприклад, що вартість при поверненні орендованого майна, яке належить власнику (лізингодавцю), і плата за авансовий капітал у загальній сумі лізингових платежів мають різну економічну природу і призначення. Аналогічно відсотки за кредит на придбання об'єкта лізингу, податок на майно і страхові платежі, виплачувані лізингодавцем, за своїм економічним змістом не є рентою і не повинні становити податкову базу для ПДВ, як це має місце в сучасній українській практиці.

За складом економічних елементів і статей лізингові платежі можна підрозділити на чисті (чиста рента) і загальні.

При чистих лізингових платежах лізингоодержувач сам сплачує всі витрати на утримання орендованого майна (особливо нерухомого), включаючи оплату опалення, освітлення і т. д., а лізингодавцеві виплачує суму, яка являється чистим доходом чи практично рентою.

При загальних лізингових платежах користувач майном виплачує всі їх економічні елементи лізингодавцеві, який і несе «тягар» власності, здійснюючи необхідні платежі по її утриманню.

Лізингові платежі є тим механізмом, за допомогою якого лізингодавець повинен відшкодувати свої фінансові витрати на придбання майна і отримати прибуток (рис. 4.10.).

Виходячи з цього, загальна сума лізингових платежів за весь період лізингу повинна включати:

- 1) суму, що відшкодовує витрати на виробництво чи придбання лізингового майна;
- 2) накладні витрати, що пов'язані з рухом майна (транспортування, оформлення документів, зберігання);
- 3) прибуток лізингодавця;
- 4) вартість кредитних ресурсів, які використовуються для придбання майна за лізинговою угодою;
- 5) експлуатаційні витрати (пуск, налагодження, ремонт, монтаж);
- 6) сукупні послуги (навчання персоналу, передача ноу-хау, інжинірингові послуги);
- 7) витрати на страхування майна, якщо воно було застраховане лізингодавцем;
- 8) витрати на пошуки лізингоодержувача, рекламу, послуги посередникам;
- 9) втрати від знецінення майна в результаті інфляції.

Крім того, у лізингових платежах слід враховувати суму податків, які буде сплачувати лізингодавець: податок з власників транспортних засобів і податок на майно (у разі його введення).

Таким чином, загальна сума лізингових платежів не є постійною величиною, а залежить від перелічених параметрів та швидкості відшкодування вартості лізингового майна.



Рис. 4.10. Склад лізингових платежів і організація взаєморозрахунків за договором лізингу

#### 4.2. Особливості та техніка здійснення підрядних операцій. Особливості та зміст договору підряду на будівельні послуги

З юридичної точки зору такий тип міжнародного договору – це договір на виконання робіт, постачання товарів, надання послуг або комбінація цих трьох форм договору. З економічної точки зору – це договір про передачу технології з однієї країни в іншу. Ілюстрацією такого договору є згода підрядчика побудувати й обладнати в країні замовника лікарню, завод, аеропорт або трубопровід, а в деяких випадках навіть ціле місто. Договір може

бути «під ключ», і тоді підрядчик зобов'язаний передати замовникові спорудження, готове до використання, або ж здавати його по стадіях, з випробуванням і прийманням кожної стадії замовником.

Ідея, що несе в собі поняття «під ключ», полягає в тому, що покупець, замовивши завод, здатний працювати для задоволення його запитів, потім спокійно сидить і чекає дня, коли усе, що йому доведеться зробити для того, щоб почати випускати продукцію – це повернути ключ, вручений йому як знак завершення створення заводу.

Інша особливість міжнародного договору підряду полягає в тому, що він звичайно вимагає великих коштів. Часто замовник не хоче або не може фінансувати захід зі своїх власних засобів, тому він повинен фінансуватися міжнародними організаціями, такими як Міжнародний банк реконструкції і розвитку, Міжнародна асоціація розвитку. Хоча ці організації не схильні нав'язувати умови своїх договорів позичальникам (замовникам), проте деякі з них установили керівні правила для сторін у міжнародному договорі підряду. Іншим фінансовим аспектом таких угод є те, що вони викликали до життя різного виду договірні гарантії – тендерні, гарантії повернення платежу, гарантії належного виконання.

Третьою особливістю міжнародного договору підряду є те, що їхнє виконання часто розтягується на тривалий період часу. Протягом цього часу економічна ситуація може змінитися. З цієї причини прийнято вводити в цей тип договору на додаток до звичайних валютних і форс-мажорних застережень спеціальні умови, спрямовані на зниження економічного ризику, властивого для довгострокових договорів, такі як застереження про перегляд ціни, застереження про складнощі.

На відміну від контрактів купівлі-продажу, по яких здійснюється передача товарів, що виготовляються, як правило, відповідно до загальних вимог ринку, по контрактах підряду одна сторона (підрядчик) зобов'язується передати іншій стороні (замовникові) товар і виконати визначений комплекс супровідних робіт відповідно до індивідуальних вимог замовника.

Підрядні контракти охоплюють широкий діапазон *зобов'язань підрядчиків* – дослідницькі, проектні, конструкторські, будівельні роботи і т.п. Предметом підрядних контрактів завжди є виконувана підрядчиком робота, причому завжди встановлюється в якій формі ця робота буде виконана і прийнята замовником. Особливостями підрядних контрактів є повна відповідальність підрядчика, включаючи задачу виконаної роботи замовникові, а також фіксація поетапних термінів виконання робіт, право замовників контролювати хід робіт і здійснювати приймання їхніх окремих етапів.

*Ціни підрядних контрактів* мають свої особливості. Оскільки терміни виконання підрядних робіт звичайно більш тривалі, чим терміни постачання товарів по контрактах купівлі-продажу, у контрактах підряду частіше застосовуються змінні ціни, що враховують зміни цін на сировину і ставок заробітної плати в період виконання підрядчиком своїх зобов'язань. Крім того, через тривалість виконання підряду робиться більший акцент, чим у всіх інших контрактах, на такі пункти, як – форс-мажор, застереження про утруднення,

заздалегідь оцінені збитки, платіж і санкції.

Ціна в контракті може бути виражена у валюті країни експортера, імпортера або у валюті третьої країни. Закупівельним агентствам варто побоюватися бажання деякої частини постачальників скористатися перевагою тенденції до подорожчання валюти третьої країни і зафіксувати ціну в цій валюті або їхній власній валюті, прив'язаної до іншої, більш сильної, але за курсом на день платежу. Вибір валюти також може бути зв'язаний з термінами фінансування, якщо останні передбачені постачальником: позики в сильних валютах звичайно даються під менш високі відсотки, ніж позики в більш слабких валютах.

У деяких країнах підрядні організації зобов'язані надавати товари і послуги в цінах, виражених у своїй валюті. Якщо це поширюється на імпортовані товари і послуги, то закордонний підрядчик повинний якимось захистити себе від ризику неконвертованості і девальвації місцевої валюти. Простий і розумний запобіжний захід є гарантія підрядчикові, що йому буде дозволено конвертувати будь-який платіж, отриманий у його власній валюті, по такому ж курсу обміну, як і на момент, коли була зроблена пропозиція; або у випадку контракту, укладеного в результаті переговорів, коли була погоджена ціна. Така гарантія повинна бути підтверджена ЦБ країни постачальника. Цей спосіб має такий же ефект, як вираження ціни у валюті країни підрядчика.

*Валютні проблеми контрактів на будівельні послуги*, так само як і контракти, зв'язані з установкою устаткування, звичайно *вирішуються з наступних принципів*:

1. Підрядчикові звичайно покладена компенсація за його валютні витрати, виражені у валюті інших країн, шляхом оплати йому в його власній валюті або валюті третьої країни, якщо він може довести, що він поніс витрати у валюті цієї країни. Як і у випадку з товарами, елемент закордонних валютних витрат може бути оплачений або прямо, у призначеній закордонній валюті, або в місцевій валюті, конвертованої в одну або більше іноземних валют за курсом, погодженим до підписання контракту.

2. Частина витрат підрядчика, що однозначно буде виражена в місцевій валюті (наприклад, оплата праці місцевих робочих або місцевих матеріалів), повинна оплачуватися також у місцевій валюті.

3. Іноді від фірм, що ведуть переговори про укладення підряду, потрібно показати, по яких пунктах календарного плану робіт потрібна оплата в місцевій валюті, а по яким – в іншій або декількох валютах інших країн. На більш пізніх стадіях повинний бути обговорений і обмінний курс цих валют.

У підрядних договорах *ціна може фіксуватися* від усієї маси послуг, тобто це буде фіксована паушальна ціна. Ціна також може фіксуватися від обсягу роботи: це буде ціна одиниці. Тверда ціна приваблива з погляду покупця, особливо якщо в його розпорядженні знаходяться обмежені засоби на фінансування контракту. Будучи універсальним феноменом, інфляція може привести до виплати підрядчикові додаткових компенсацій понад базову ціну і вже привела до того, що ввійшло в звичку називати зв'язані з цим явищем умови договору застереженням про змінні ціни, а не застереженням про



коливання цін. Остання більш краща, тому що ця умова завжди повинна допускати не тільки підвищення ціни, але і її зниження у випадку, якщо витрати знижуються.

Особливо важко визначити тверді ціни на будівельні роботи. Наприклад, неможливо відразу визначити, наскільки глибоко потрібно пробурити шпару для одержання необхідного результату і, як наслідок, не можна точно визначити вартість даних робіт. Аналогічно будівництво доріг проходить у непередбачених умовах, тому що крім визначених ґрунтових умов можуть додатися такі перешкоди, як підземні струмки, торф'яні залягання, зсуви і несподівані скельні виходи, що сильно збільшують вартість робіт. Таким чином, не завжди застосовні в контрактах тверді ціни.

Можуть зустрічатися приклади, коли неможливість точно визначити тенденцію матеріальних і трудових витрат, суму контракту і тривалість періоду доставки виправдує введення формули коливання цін. У цих випадках формула коливання цін повинна служити для справедливого розподілу між сторонами ризиків непередбачених збільшень витрат. Поки підрядчик не буде переконаний у справедливості пунктів контрактів по цьому питанню, він буде включати у свої ціни великі статті на непередбачені витрати. У той же час, якщо підрядчик змушений прийняти на себе істотні ризики, виконання може бути затримано або взагалі підрядчик може збанкрутувати через понесені ним збитки при виконанні контракту.

Коли укладається контракт на доставку товару або виконання ряду робіт на період, що не виходить за рамки одного року, постачальникові або підрядчикові відносно неважко підрахувати точні витрати і запропонувати тверду ціну. Виключення може бути зроблене для контрактів, у яких питому вагу займають матеріали, піддані значним коливанням цін.

У формулі коливання цін іноді застосовуються стелі цін, щоб зафіксувати верхню межу коливань.

Ще одним прийомом при укладанні контрактів є використання так званих граничних відсотків (звичайно 2-3%), тобто при перекритті ціною цього граничного значення набирають сили пункти договору про коливання цін.

При використанні формули не ставиться мета підігнати ціну до конкретних змін у витратах, що можуть мати місце після узгодження ціни між підрядчиком і замовником, замість цього використовується індексна корекція.

Слід зазначити, що формула корекції ціни звичайно містить один нерегульований компонент, один перемінний від трудових витрат, один від матеріальних витрат і для контрактів, що передбачають зборку або монтаж, один компонент, регульований у залежності від вартості використовуваного устаткування. Якщо контракт укладений на доставку і наступну установку, то тут можуть застосовуватися різні формули. Нерегульований компонент формули повинний відповідати накладним витратам постачальника плюс прибуток до елементів витрат, що не відносяться до матеріальних і трудових (фінансування, упакування, транспортування і транспортне страхування). Дуже часто цей компонент виявляється на рівні 10-20%, але, зрозуміло, ніщо не перешкодить закупівельним компаніям збільшити в розмірах тверду складову

частину.

Агентство, що укладає контракти, може також побажати провести розходження між цінами у валюті країни підрядчика, цінами у своїй валюті й у валюті третіх країн. Цілком резонно, що підрядчикові значно простіше визначити тенденцію руху цін у своїй власній країні і трудових витратах можуть бути ув'язані з трудовим договором, дійсним на термін до двох років. У тому випадку, якщо підрядчик має діючу угоду на постачання сировини і комплектуючих, то зрештою йому простіше підрахувати загальний рівень інфляції у своїй власній країні, чим врахувати ті ж самі фактори за кордоном. З цієї причини, якщо підрядна організація прагне зменшити коридор цінових коливань, то для початку вона може розмежувати витрати, понесені нею у своїй валюті, і мінімізувати або виключити коливання цін у цій ціновій складовій. Очевидно, що підрядної організації, яка виконує роботу безпосередньо, простіше, ніж генеральному підрядчикові, підрахувати ріст цін внаслідок вступу в силу пунктів договору по цінових коливаннях і вибрати належний статистичний індекс.

Пункти договору про *коливання цін* повинні бути приведені у відповідність з будь-якими застереженнями про авансовані платежі. Аванс може бути розцінений як фінансова угода між покупцем (замовником) і продавцем (підрядчиком), відповідно до якого перший дає позичку останньому, звичайно без відсотків, для покриття витрат на ранній стадії виконання контракту. Якщо цей аванс є авансом у буквальному значенні слова, а не якою-небудь формою компенсації за товари і послуги, надані продавцем-підрядчиком, то представляється логічним не приймати його в розрахунок при вирахуванні суми контракту, на яку поширюється умова про коливання цін. Проміжні виплати за робочим контрактом, наприклад, повинні, розраховуватися на основі ціни одиниці продукції плюс-мінус цінові коливання без обліку авансової суми, виділеної за контрактом. З іншого боку, якщо частина ціни, що підлягає оплаті на ранній стадії роботи, не є щирим авансом (наприклад, коли продавцеві устаткування оплачена сума на придбання матеріалів і компонентів, що будуть використовуватися у виробництві), то по цьому платежу відшкодування не буде, а коректування цін буде проводитися тільки по наступних платежах.

При *визначенні рівня ціни* контрагенти звичайно орієнтуються на два види цін: публіковані – це ціни, що повідомляються в спеціальних і фірмових джерелах інформації, як правило, відбивають рівень світових цін, і розрахункові – застосовуються в контрактах на нестандартне спеціальне устаткування, вироблене по індивідуальних замовленнях.

Визначення ціни в контракті здійснюється в такий спосіб (ст. 5.7. Принципів міжнародних комерційних договорів).

1. Якщо в договорі не встановлюється ціна або не передбачається порядок її визначення, вважається, що сторони мають на увазі посилення на ціну, що у момент укладання договору звичайно стягувалася за таке виконання в порівнянних обставинах у відповідній області підприємницької діяльності.

2. Якщо ціна повинна бути визначена одною стороною і таке визначення

виявляється явно нерозумним, то, незважаючи на будь-які умови договору про інше, ціна повинна бути замінена розумною ціною.

3. Якщо ціна повинна бути встановлена третьою особою і ця особа не може або не бажає цього зробити, ціною договору повинна бути розумна ціна.

4. Якщо ціна повинна бути встановлена шляхом посилання на фактори, що не існують, або припинили своє існування, або не можуть бути встановлені, замість них повинні розглядатися фактори, що є найбільш близьким еквівалентом.

*Платіж.* При укладанні контракту на будівництво об'єкта, наприклад, можна використовувати наступну схему оплати: 15% вартості при твердженні креслень, 15% вартості може бути оплачене на стадії початку будівлі, 15% при будівлі половини будинку, спорудження, 20% при завершенні роботи, 25%, коли будинок, спорудження остаточно побудовано і пройшликінцеві перевірки, і 10% після закінчення гарантійного періоду.

Крім того, ціна залежить і від обраного методу ціноутворення. Метод може бути сполучений із системою авансової плати підрядчикові, можливо, на стадії вступу підрядчика в контракт або коли підрядчик розгорнувся на будівельній площадці, завіз устаткування і зібрав робочу силу. Цей тип платежу називають мобілізаційним авансом (авансом на організацію робіт).

Словом «аванс» будемо позначати ситуації, коли підрядчик одержує право на оплату попередньо, не здійснюючи ще ніяких дій на користь роботодавця, тобто замовника. У цих і подібних ситуаціях підрядна організація повинна вжити заходів по збереженню авансового платежу. Це може бути забезпечено гарантією третьої сторони.

Звичайно аванс стягується з підрядчика шляхом вирахування з періодичних рахунків до оплати. Іноді замовник уживає додаткових заходів обережності: щомісяця з рахунків до оплати віднімається також визначений відсоток для створення так названого фонду утримання. Ціль таких утримань полягає в тому, щоб переконатися, що замовник не переплачує підрядчикові на ранній стадії робіт, а також на створення резерву, необхідного для гарантованого виконання підрядчиком своїх зобов'язань. Для підрядчика утримані гроші означають утрату деякої частини доходу й іноді негативні потоки готівки. Маючи на увазі високий рівень відсотка в багатьох країнах, утримані засоби являють собою важливий ціновий елемент у кінцевій ціні. Таким чином, у документах при складанні контракту повинні чітко обмовлятися і порозуміватися сума утримань, якщо така мається, а також терміни відшкодування цього фонду підрядчикові.

Інший шлях убезпечити себе – обмовити в контракті, що агентство здобуває право власності на засоби виробництва, надані з їх боку. У додавання до усього в контракті на будівництво підрядчикові звичайно забороняється переміщати з будівництва будь-яке устаткування, робітників і матеріали, що можуть викликати невиконання підрядчиком договірних зобов'язань. У цьому випадку він буде замінений іншим підрядчиком, а все устаткування та інше може бути використано роботодавцем або спадкоємцем підрядчика для завершення робіт.

Ще одною формою захисту є страхування всіх робіт, по яких був здійснений авансовий платіж.

*Основні способи платежу:* наявний платіж, платіж з авансом і платіж у кредит. При постачаннях складного устаткування з тривалим терміном виготовлення, як правило, використовується сполучення всіх трьох способів.

У контрактах по міжнародних закупівлях стандартних товарів або продуктів час платежу збігається згодом надання документів, що свідчать про виконання продавцем зобов'язань на умовах, обговорених контрактом. Оплата наявними здійснюється негайно по наданню таких документів або через короткий період часу (наприклад, до трьох місяців), хоча в міжнародній практиці такий спосіб платежу зустрічається вкрай рідко.

*Гарантії.* Якщо покупець акцептує постачання вантажів або приймає роботи по завершенню будівництва, він має право вимагати деяких гарантій відшкодування йому збитків, що можуть виникнути внаслідок помилкового проекту, неправильного вибору матеріалів або недостатньої кваліфікації робочої сили, що проявилися згодом і не виявлені у момент доставки.

Для цього в угоду включається проста умова (порушення якої надає право іншій стороні на стягнення збитку, але не розірвання контракту), що іноді розцінюється як гарантія, відповідно до якої підрядчик ручається усунути ці приховані дефекти, що проявилися в обговорений заздалегідь період (звичайно рік) після доставки вантажу або завершення монтажу устаткування.

Загальноприйнято в міжнародних договорах передбачати *можливість утримання грошей*. Замовник має право за умовами такого договору удержати в себе, наприклад, від 5 до 10% загальної вартості контракту протягом визначеного часу, наприклад 12 місяців, для того, щоб переконатися, що спорудження працює нормально. У Керівних принципах Світового банку сказано: у договорах може бути передбачена можливість утримувати відсотки з платежу, щоб забезпечити надійність роботи підрядчика. Таке утримання повинно виходити за рамки розрахункової дати завершення робіт і охоплювати період гарантії або технічного обслуговування, що зазначений у договорі.

Однієї з проблем стосовно до пунктів договору, зв'язаним з гарантіями, є те, що якщо річного гарантійного періоду цілком вистачає для виявлення недоліків кваліфікації і матеріалів, то такий короткий період не може забезпечити задовільний захист замовника від невдалого проектування.

Якщо за проектування основного устаткування відповідає підрядчик, то замовник, цілком зрозуміло, може вести переговори про продовження періоду, протягом якого підрядчик відповідає за помилковий або незадовільний проект. Повинний бути обговорений точний термін, на який поширюється гарантія. При цьому треба мати на увазі, що, швидше за все, підрядчик не погодиться на більш ніж трирічний термін з моменту постачання комплектуючих.

Більшість стандартних загальних умов зобов'язують продавця усунути несправності шляхом поладження або заміни устаткування і спеціально передбачають, що продавець не несе відповідальності за ушкодження, поломку, втрати і все інше, здатне бути віднесеним до подібних дефектів.

Частина договору, що відноситься до гарантій, спеціально передбачає, що

продавець не несе відповідальності у випадку неналежного відношення покупця до товару або недотримання їм спеціальної інструкції, прикладеної продавцем.

Міжнародні договори часто містять статті, які передбачають, що підрядчик виплатить *заздалегідь оцінені збитки*, якщо робота не виконана у визначений термін.

*Затримки при доставці* – звичайна проблема при міжнародних закупівлях. Вони можуть виникнути внаслідок незнання закордонним підрядчиком місцевої специфіки, несподіваного дефіциту матеріалів або проблем із субпідрядниками.

Дані статті контракту надають право покупцеві або замовникові відняти визначену суму з ціни, що часто виражається в процентному відношенні від вартості товарів і збільшується в міру збільшення затримки.

Сума заздалегідь оцінених збитків повинна бути в межах суми збитку, що міг би виникнути, і не повинна носити штрафний характер, крім того, вона не виплачується, якщо підрядчикові перешкодили обставини за межами його контролю.

*Умови, що забезпечують виконання договору і санкції.* Підрядчик повинний одержати гарантію по виконанню контракту від третьої сторони як поручителя його контрактних зобов'язань. Така гарантія являє собою сам контракт, за допомогою якого поручитель – звичайно це банк або страхова компанія – зобов'язується відповідати за зобов'язання, узяті на себе одною стороною за контрактом, принципалом, щодо іншої, бенефіціара. Гарантіями контракту можуть бути або боргові зобов'язання-гарантії виконання, або гарантії погашення.

Метою *гарантії виконання* є необхідність забезпечити одержання послуг бенефіціаром, включаючи і матеріали, використовувані в процесі виконання контракту, і надходження їх протягом ліміту часу, обумовленого в контракті.

Будемо вважати гарантії, надані страховими компаніями, як «боргові зобов'язання по виконанню контракту», у той час як гарантії, випущені банками, будуть називатися «гарантії виконання контракту».

Зобов'язання по виконанню контракту звичайно залишає в спадщину поручителю вибір: відшкодувати специфічне невиконання зобов'язань підрядчиком, або виконати контракт у його пункті, або оплатити бенефіціару витрати, що він поніс для того, щоб контракт був виконаний, до визначеної межі в грошовому вираженні. Часом грошовий ліміт, обговорений у зобов'язанні виконання контракту, збігається із сумою контракту, часом його рівень незначно нижче. Розглядаючи той факт, що гострі проблеми рідко виникають на ранніх стадіях виконання контракту, захист на рівні 50% від вартості контракту достатній, щоб захистити бенефіціара, і забезпечує поручителю можливість ужити заходів до виконання контракту, замість того щоб заплатити бенефіціару.

Відсотки, стягнуті страховими компаніями за надані боргові зобов'язання по виконанню контракту, складають 0,5-1,0% від контрактної ціни за дворічний будівельний період (плюс гарантійний період в один рік).

Вигоди від боргових зобов'язань по виконанню контракту полягають у наступному:

1. Вони складають корисні попередні типові іспити підрядчиків, що зацікавлені в участі у торгах на одержання визначеного замовлення.

2. Витрати порівняно малі в порівнянні з можливими збитками, викликаними невиконанням основного будівельного контракту або контракту з монтажу устаткування.

Збитки від боргових зобов'язань по виконанню контракту, з погляду бенефіціара, полягають у тому, що обставини, при яких страхова компанія може бути покликана до виконання робіт, або спеціально зазначені на користь підрядчика або поручителя, або не зазначені взагалі. У результаті бенефіціар може рахувати це важким, щоб одержати швидкий вплив, що виліковує, за допомогою поручителя. Крім того, боргові зобов'язання не вседоступні, тому в дрібних підрядчиків можуть виникнути труднощі у відношенні відповідності умовам боргових зобов'язань по виконанню контракту, у зв'язку з чим вимоги по боргових зобов'язаннях можуть зменшити число фірм, здатних конкурувати в одержанні замовлення.

*Гарантії виконання контракту* випускаються банками і подібними фінансовими інститутами. Комерційні банки не люблять виносити рішення за результатами діяльності продавців (підрядчиків) або визначати, чи має право покупець (роботодавець) на контрактне відшкодування чи ні. Коли банки випускають гарантії виконання контракту, вони воліють виплачувати гроші на основі документарного переказу.

Гарантії виконання контракту звичайно більш дорогі, чим боргові зобов'язання по виконанню контракту, що розраховуються в процентному вирахуванні від максимуму суми гарантії. Вони коштують від 1 до 3% від гарантованої суми в залежності від включеного ризику. Як наслідок, гарантії виконання контракту звичайно випускаються на невелику частку від контрактної вартості, скажемо, 10% замість можливих 100% у випадку боргових зобов'язань по виконанню контракту.

При *гарантії погашення* поручитель зобов'язується у випадку невиконання зобов'язань принципалом виплатити бенефіціару суму, що була позичена або сплачена бенефіціаром принципалу відповідно до контракту між ними. Гарантії погашення здебільшого випускаються банками і тому дуже часто іменуються «банківські гарантії». Цей тип гарантії має ту ж функцію, що і вкладення деякої суми підрядчиком як «гроші в задаток» разом з державою або як внесок фондів у формі власності інших активів, відмінних від грошей. Ціль – дати державі (урядові)-бенефіціару готовий доступ до грошей або власності, за допомогою яких вони могли б компенсувати невиконання зобов'язань самі у випадку, якщо підрядчик, принципал, не виконає своїх зобов'язань.

Гарантії погашення звичайно випускаються як забезпечення позичок по контрактах. Приймаючи в увагу їх чисто фінансовий характер, можна виправдати спробу перетворення їх у предмети викупу при пред'явленні в набагато більшому ступені, чим у випадку з гарантіями по виконанню контракту. Витрати по гарантіях погашення подібні витратам по гарантіях

виконання контракту, описаним вище.

Хоча підрядчикові не дозволяється переуступати договір або його частина без попередньої згоди замовника, він може передати в *субпідряд* визначені роботи за договором. Ріст спеціалізації в промисловості такий, що укладення *субконтрактів* стало скоріше правилом, чим виключенням, як у виробництві, так і в будівництві. Наприклад, будівельна фірма, споруджуючи лікарню, цілком можливо, передасть у субпідряд постачання рентгенівського й іншого клінічного устаткування.

Висування субпідрядників може породити труднощі для замовника юридичного характеру, якщо тільки текст генеральної угоди не складений таким чином, що на генерального підрядчика покладена повна відповідальність за дії висунутого ним субпідрядника. Ніхто не має права змусити генерального підрядчика вступити в договір із субпідрядником, не надавши йому можливості самостійно вивчити субпідрядника на предмет його здатності виконати покладені за контрактом вимоги в потрібному обсязі, з потрібною якістю й у необхідний термін. Але навіть якщо це і так, генеральні підрядчики звичайно протидіють «нав'язуванню» їм субпідрядників, бажаючи вибирати їх самі, і думають, що замовник зобов'язаний звільнити їх від відповідальності у випадку невиконання призначеним замовником субпідрядниками своїх зобов'язань.

Замовник може доручити виконання робіт не одному підрядчикові, що потім наймає субпідрядників, а найняти кілька підрядчиків, кожний з яких відповідає за конкретну частину всієї роботи. Замовник може також наймати підрядчиків для виконання послідовних стадій робіт. При такому способі, що часто називають «швидкісним договором», укладають окремі договори на виконання кожної окремої стадії. Такий метод може скоротити загальний термін, необхідний для виконання всієї роботи, однак він вимагає ретельного планування і може привести до технічних труднощів при координації різних робочих стадій.

Одним з важливих пунктів договору підряду є *умова про виникнення форс-мажорних обставин*. І в теорії, і на практиці велося багато дискусій по проблемі пом'якшення зобов'язань підрядчика у випадку втручання несподіваних або непередбачених обставин, що заважають або перешкоджають виконанню ним контрактних зобов'язань. Підрядні організації при складанні контракту піднімають питання про необхідність включення умов, при настанні яких підрядчик не несе відповідальності за невиконання контракту. Тут є два шляхи – або коротке посилання на форс-мажорні обставини, тобто будь-які непередбачені обставини, що лежать поза контролем сторін, що виникли після вступу в силу умов контракту і перешкоджають їхньому виконанню; або перерахування всіх обставин, що пом'якшують відповідальність підрядчика.

Для всіх пунктів договору, що стосуються форсу-мажору, характерно включення обов'язків сторін про спільні спроби усунення перешкод і співробітництва в області усунення пагубних наслідків. Крім того, сторона, що заявляє про форс-мажор, повинна сповістити про це іншу сторону за визначений час. Слідом за цим повідомленням сторони повинні обговорити сформовану ситуацію. Часто основні робочі угоди перетерплюють зміни,

адаптуються до нової ситуації шляхом проведення переговорів про перегляд угоди. Як і інші договори, міжнародні договори на спорудження великих промислових об'єктів містять *статті про арбітраж* на випадок врегулювання спорів між їх учасниками.

Бідь-який спір між замовником і підрядчиком повинний вирішуватися протягом 84 днів після звертання відповідної сторони. Якщо експерт не дасть своє рішення в письмовому виді протягом 84 днів або кожна зі сторін не буде задоволена його рішенням, питання може бути передано в арбітраж, однак така передача повинна бути зроблена протягом 70 днів після витікання 84-денного терміну або після одержання рішення експерта. Якщо спрямовано повідомлення про намір перенести розгляд питання в арбітраж, розгляд може початися тільки після того, як була почата спроба примирити сторони. Якщо сторони вирішать інакше, розгляд може початися через 56 днів з дати направлення повідомлення про намір розглянути питання в арбітражі незалежно від того, чи була зроблена спроба примирення. Арбітражний розгляд повинний вестися за правилами Погоджувального й арбітражного регламенту Арбітражного суду МТП. Якщо після того, як експерт прийняв рішення, заявка на проведення арбітражу не подана, згадане рішення стає остаточним. Незалежно від арбітражу роботи повинні по можливості продовжуватися. МТП передбачила процедуру, за допомогою якої третя особа, відома як рефері, допомагає сторонам у виконанні їхніх договірних зобов'язань. Рефері призначають самі сторони. Мета такого призначення – передати повноваження нейтральній особі на видання тимчасових (неостаточних) наказів для збереження власності, доказів і прийняття інших мір.

Для міжнародних довгострокових договорів типова проблема використання застереження про складнощі. Після укладання договору може фундаментально змінитися політична й економічна ситуація, що сторони в договорі не в змозі проконтролювати, але вони, проте, прагнуть продовжити договірні відносини. Щоб вирішити цю проблему, сторони включають у договір застереження про складнощі, відоме також за назвою «застереження про несправедливість». По цьому застереженню сторони зобов'язуються, якщо наступить згадана зміна, почати переговори і домогтися перегляду таких умов договору, як ціна, термін виконання робіт або ввести інші зміни в договір у порівнянні з первісним текстом. З юридичної точки зору застереження про складнощі є просто попередньою згодою і як така не має юридичних наслідків, крім зобов'язання почати переговори.

#### **4.3. Сутність та види ліцензій. Поняття, предмет та структура ліцензійного договору**

Під *ліцензією* розуміється дозвіл, відповідно до якого власник виключного права (ліцензіар) дозволяє іншій особі – ліцензіату – за обумовлену винагороду й у визначених межах користуватися об'єктом цього права. Ліцензії є однією з найпоширеніших форм технологічного обміну.

Продаж ліцензій – це продаж реально нових, у даний момент не



відтворених знань виробничого призначення, якими володіє обмежене число продавців.

*Предметом ліцензії* може бути: будь-яка розробка конструктивного, технологічного характеру; склад матеріалу, суміші або сплаву; речовини; метод лікування; методи пошуку та розробки корисних копалин; методики розрахунків (включаючи засоби математичного забезпечення та комп'ютерні програми); відомості організаційного, фінансового, управлінського характеру тощо, як ті, що містять винаходи, так і ті, що їх не мають, а також товарні знаки, промислові зразки, авторські права. При цьому предмет ліцензії повинен мати *патентну чистоту*, тобто юридичну властивість предмета, яка означає, що він може використовуватися в певній країні без порушення діючих на її території охоронних документів виключного права – патентів, що належать третім особам. Ліцензіар одержує вихід на ринок з мінімальним ризиком, а ліцензіату не доводиться починати з нуля, тому що він відразу здобуває виробничий досвід, добре відомий товар або ім'я. Переваги торгівлі ліцензіями представлено у таблиці 4.7.

Таблиця 4.7 – Переваги торгівлі ліцензіями

Для ліцензіара	Для ліцензіата
<ul style="list-style-type: none"> <li>- в короткі строки окупити витрати на науково-дослідницькі роботи, використані на розробку винаходу;</li> <li>- одержати додатковий прибуток за рахунок швидкого освоєння винаходу і випуску на його основі нової продукції;</li> <li>- використати місцеву, більш дешеву робочу силу;</li> <li>- забезпечити близькість до джерел сировини;</li> <li>- перебороти валютні та митні обмеження</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- можливість економії на науково-дослідних роботах;</li> <li>- одночасно доступ до передових науково-технічних досягнень;</li> <li>- купівля ліцензій доповнює і розширює власні дослідження;</li> <li>- можливість здійснення процесу диверсифікації;</li> <li>- купівля ліцензії дозволяє виграти час, що особливо важливо в зв'язку із скороченням періоду морального старіння товару і приєднання до найновіших технологічних досягнень</li> </ul>

Головною перевагою ліцензійного виробництва є те, що крім ноу-хау закордон не вивозиться ніяких матеріальних цінностей. При цьому воно позбавляється необхідності проявлення власної активності. Саме тому цей напрямок популярний серед малих та середніх підприємств.

Використання ліцензування при спільній підприємницькій діяльності має економічні, стратегічні і політичні мотиви. Економічні мотиви полягають у тому, що ліцензіар знижує ризик створення виробництва за рубежем з огляду на невеликий обсяг продажу, небезпеку удосконалення товару конкурентом, обмеженість ресурсів тощо. Великі підприємства з диверсифікованим виробництвом, переглядаючи асортимент, зосереджують зусилля на сильних сторонах своєї діяльності, що дають високий прибуток. Продаючи ліцензії, вони відмовляються від продукції і технології, що не становлять інтерес сьогодні. у цьому полягає стратегічний мотив ліцензійної угоди.

Існують наступні *види ліцензій* (табл. 4.9).

Таблиця 4.9 – Види ліцензій

<b>Види</b>	<b>Характеристика</b>
<i>патентні</i>	– класична ліцензія на використання запатентованих винаходів, промислових зразків
<i>безпатентні</i>	– на передачу патентів, не захищених правами промислової власності;
<i>виняткові</i>	– покупцеві дається монопольне право на використання об'єкта ліцензії на визначеному ринку
<i>невиняткові</i>	– допускається багаторазовий продаж однієї і тієї ж ліцензії на визначеному ринку
<i>комплексні</i>	– сполучаються елементи патентної і безпатентної ліцензій;
<i>відкриті</i>	– патентовласник готовий надати право на використання свого патенту будь-якій фізичній або юридичній особі
<i>примусові</i>	– держава примушує патентовласника передати іншим право на використання його патенту
<i>перехресні</i>	– продавець і покупець обмінюються ліцензіями на належні їм об'єкти промислової власності
<i>чисті</i>	– самостійні ліцензії без супутнього постачання устаткування
<i>обгорткові</i>	– замість звичайного договору ліцензіар встановлює умови прямо на упакуванні, а покупець стає ліцензіатом у силу того, що купив програму і розкрив упакування

Перевага як з юридичної, так і з технічної точки зору мають комплексні ліцензії. Так, якщо при продажі ліцензії патент буде визнаний недійсним, то ноу-хау залишиться підставою для виплати відшкодування за використання переданої технології. В умовах сучасного науково-технічного прогресу один винахід, без передачі ноу-хау, практично використовувати не можна.

В останні роки найбільш розповсюдженою формою господарчої інтеграції крупного та малого виробництва, особливо в сфері послуг та торгівлі, стала система договірних відносин типу франчайзинг.

*Франчайзинг* – це така організація бізнесу, в якій компанія (франчайзер) передає певній людині чи компанії (франчайзі) право на продаж продукту або послуг під своїм товарним знаком.

Франчайзі зобов'язується продавати цей продукт чи послуги по заздалегідь визначених законах і правилах ведення бізнесу, які встановлює франчайзер. В обмін на дотримання цих правил франчайзі одержує дозвіл використовувати ім'я франчайзера, його репутацію, продукт і послуги, маркетингові технології, експертизу, і механізми підтримки.

Під *ліцензійним договором* варто розуміти договір, по якому одна сторона – ліцензіар – зобов'язана забезпечувати іншій стороні – ліцензіату – таке положення – фактичне і правове, при якому ліцензіат практично може впровадити у виробництво і використовувати визначене технічне рішення на умовах і в межах, установлених договором, а інша сторона зобов'язана сплатити за це відповідну винагороду або представити компенсацію в іншій формі.

Це визначення виходить від широкого розуміння ліцензійного договору, що передбачає використання як промислового зразка, корисної моделі, так і

ноу-хау.

*Мета ліцензійного договору* – забезпечити можливість практичного використання даного технічного рішення переданої технології. Основу сучасного ліцензійного договору складають зобов'язання ліцензіара по передачі технічних знань, досвіду і наданню допомоги ліцензіату в їхньому використанні. У ліцензійному договорі умови юридичного характеру нерозривно зв'язані з комерційними і технічними умовами; більш того, від рішення правових питань залежить розмір винагороди й інші істотні умови договору.

Ліцензійний договір дозволяє ліцензіару на термін дії договору контролювати діяльність ліцензіата, що особливо важливо при завоюванні закородонних ринків і технологічної експансії.

У ліцензійній угоді *предметом договору* є право використання винаходу, промислового зразка або іншого технічного досягнення на умовах, визначених договором.

За договором ліцензіату може бути надане не тільки право використання, але і додаткова інформація, можливо, креслення і матеріали. У цих випадках ліцензіар розкриває свої секрети з передачею технічної документації, що супроводжується для нього значним ризиком. Право на винахід, промисловий зразок не може розглядатися як речове право, а сам винахід, промисловий зразок або патент на них – як річ. Будь-яке науково-технічне досягнення – це особливий об'єкт, що на відміну від матеріальних речей не продається.

*Об'єкт ліцензійного договору* – комплекс визначених прав. З ліцензійного договору впливають погоджені на певний строк, що тривають зобов'язальні правовідносини. Для ліцензійних правовідносин характерно те, що їхній зміст визначається не тільки нормами права, але і договором. При цьому правовідносини диктуються в першу чергу умовами договору і тільки потім – нормами права.

У практиці склалися три основних *види ліцензійних угод*.

*Договір простої ліцензії* – ліцензіар дозволяє на визначених умовах використовувати ліцензію або ноу-хау, залишаючи при цьому за собою право як самостійного використання, так і видачі аналогічних за умовами ліцензій іншим зацікавленим особам. На практиці укладення договорів простої ліцензії одержало поширення в тих областях, де предмети ліцензій відносяться до сфери масового виробництва і широкого споживання. У цих випадках вироблена продукція не піддається точному обліку і потреба в ній настільки велика, що наявність декількох ліцензіатів на ринку однієї країни не буде перешкоджати нормальній реалізації виробленої по ліцензії продукції.

*Договір виняткової ліцензії* – ліцензіату надаються виключні права на використання винаходу або секрету виробництва в межах, обговорених в угоді, і ліцензіар уже не може надавати аналогічні за умовами ліцензії іншим фірмам.

*Договір повної ліцензії* – ліцензіар уступає ліцензіату цілком усі права на використання винаходу (секретів виробництва) протягом усього терміну дії договору. При цьому сам ліцензіар протягом цього терміну позбавляється права використання предмета ліцензії.

*Сутність ліцензійного договору* з економічної точки зору варто розглядати як науково-технічне, фінансове і комерційне співробітництво на возкоштовній основі. Це обставина й обумовлює визначені особливості юридичної природи ліцензійного договору.

*Ліцензійний договір* – це договір особливого роду. Патентний закон України містить норму, відповідно до якої патентні права в повному обсязі або частково можуть бути предметом виняткових або невиняткових ліцензій. Однак щодо форми і змісту ліцензійного договору не мається яких-небудь законодавчих розпоряджень. Унаслідок цього у відношенні ліцензійних договорів діє основний принцип «волі договору», тобто волі як укладання договору, так і визначення його внутрішнього змісту.

По чинному законодавству України встановлено, що умови договору визначаються по розсуду сторін, крім випадків, коли зміст відповідної умови запропоновано законом або іншими правовими актами. Ряд положень ліцензійного договору безпосередньо впливає з діючих законів. Це положення про предмет договору, території і терміну дії, обсягу переданих прав.

*Укладання ліцензійного договору* розширює коло фізичних і юридичних осіб, яким дозволено користуватися на законних підставах охоронюваними об'єктами промислової власності. Але в той же час ліцензійний договір обмежує обсяг виключних прав патентовласника

При укладанні ліцензійного договору необхідно враховувати, що його умови не повинні порушувати норм законодавства про конкуренцію й обмеження монополістичної діяльності. Забороняються і визнаються недійсними цілком або частково досягнуті в будь-якій формі угоди конкуруючих суб'єктів, що займають у сукупності домінуюче положення на ринку, якщо такі угоди мають або можуть мати своїм результатом істотні обмеження конкуренції.

До таких угод відносяться угоди про встановлення і підтримку цін на реалізовану продукцію, угоди про відмовлення від укладання договорів з визначеними продавцями або покупцями і т.д. Тому, якщо хоча б один з учасників ліцензійного договору займає надзвичайний стан на ринку визначеного товару, що дозволяє йому впливати на конкуренцію, утрудняти доступ на ринок інших осіб або іншим способом обмежувати волю їхньої економічної діяльності, у ліцензійний договір не можуть включатися такі умови, як угода про ціни реалізації запатентованої продукції, про обов'язок ліцензіата здобувати лише в ліцензіара необхідне йому сировина, матеріали.

**Структура ліцензійної угоди.** Ліцензійний договір має визначену структуру, що включає преамбулу, статті (визначення термінів, предмет договору, об'єкт договору, технічна документація, удосконалення і поліпшення, зобов'язання і відповідальність, технічна допомога в освоєнні виробництва продукції по ліцензії, платежі, інформація і звітність, конфіденційність, захист переданих прав, реклама, вирішення спорів, термін дії договору, інші умови) і додатка (перелік патентів і патентних заявок, перелік ноу-хау, перелік технічної документації, спеціального устаткування, гарантовані техніко-економічні показники, перелік покупних вузлів, матеріалів і т.д.).

Характерною рисою ліцензійних договорів є стаття «Визначення термінів», у якій приводяться визначення понять, використовуваних у договорі. Перелік понять визначається за взаємною домовленістю сторін, але основними з них є: «Продукція по ліцензії», «Технологічний процес», «Спеціальна продукція», «Устаткування», «Спеціальний спосіб», «Технічна документація», «Комплектуючі вироби», «Патенти», «Ноу-хау», «Територія», «Звітний період», «Продажна ціна».

Розглянемо більш докладне визначення «Території». Під територією сторони розуміють перелік країн, на території яких діє ліцензійний договір. Але варто мати на увазі, що в ряді випадків при визначенні «Території» використовується галузева ознака, а не географічна або вказується конкретне підприємство (наприклад, заводи концерну Rurcoale у Німеччині). При визначенні «Території» сторони чітко обмовляють «зону виключного права», у якій ліцензіату надається виключне право, і «зону експорту» - територію, на якій ліцензіат одержує тільки право продажу продукції по ліцензії без права її виробництва.

Однієї з найбільш істотних і складних є стаття «Об'єкт договору», у ній вказується вид ліцензії і сторони обмовляють, що варто розуміти під даним видом ліцензії.

У цій же статті може бути обговорена кількість «Продукції по ліцензії», що має право робити і (або) продавати ліцензіат, надання ліцензіату права продажу субліцензій, а також наміру ліцензіата по використанню технічної допомоги ліцензіара, його комплектуючих, спеціального устаткування, матеріалів і т.д. Може бути передбачено обмеження прав ліцензіата, наприклад ліцензіат не вправі робити і використовувати «Продукцію по ліцензії» поза «Територією», а також виробляти дану продукцію понад обсяг, зазначений в договорі, за винятком випадків, коли ліцензіар дає на це письмову згоду.

Крім вищезгаданих статей варто звернути увагу на статтю «Удосконалення і поліпшення», що визначає право власності і відносини сторін до нових технічних рішень – «Спеціальної продукції», що може бути розроблена ліцензіаром або ліцензіатом. Важливо чітко визначити право власності на створені тією або іншою стороною удосконалення, умови їхньої взаємної передачі і використання, а також відносини з приводу них із третіми особами. Положення саме цієї статті можуть звести до нуля всі переваги укладеної угоди.

Ліцензійний договір закінчується статтею «Інші умови», у якій розглядається можливість переуступки отриманого за ліцензійним договором права іншій юридичній або фізичній особі, а також інші умови. Потім впливають юридичні адреси сторін, перелік додатків.

Ціна на ліцензію повинна забезпечувати покупцеві, незважаючи на всі його витрати при придбанні, включаючи оплату ліцензії, капітальні вкладення на її впровадження, трудові, тимчасові витрати і т.д., можливість в остаточному підсумку дістати прибуток, що перевищує прибуток від реалізації на ринку продукції, виготовленої по аналогічних технологіях, і досить стабільний протягом тривалого періоду. Це можливо за умови, якщо впровадження

технології впливає або на підвищення продуктивності праці, або на здешевлення застосовуваних матеріалів, або на підвищення якості виробів.

*Ціна на ліцензію* повинна забезпечувати покупцеві досить стабільний протягом тривалого періоду прибуток, що перевищує прибуток від реалізації на ринку продукції, виготовленої за аналогічними технологіями.

*Ціна ліцензії* ( $C_l$ ) розраховується за формулою:

$$C_l = B_l \times T \times \Pi \times D, \quad (4.1)$$

де  $B_l$  – середньорічний випуск продукції за ліцензією, грн.;

$T$  – термін договору, років;

$\Pi$  – додатковий прибуток, що одержується за ліцензією, грн.;

$D$  – доля ліцензіару в прибутку.

Найбільш розповсюдженими формами виплати ліцензійної угоди є роялті і паушальні платежі.

*Роялті* – це ліцензійна винагорода у формі періодичних відрахувань (частки від прибутку або суми продажів продукції). Виплачується наприкінці кожного року дії угоди починаючи з моменту випуску готової продукції.

*Ціна ліцензії на основі роялті* розраховується за формулою:

$$C_l = \sum_{i=1}^T B_i \times C_i \times \frac{R_i}{100} \quad (4.2)$$

де  $B_i$  – середньорічний обсяг продукції за ліцензією в  $i$ -му році (в натуральному виразі);

$C_i$  – продажна ціна продукції в  $i$ -му році, грн.;

$R_i$  – розмір роялті в  $i$ -му році, %;

$i$  – розрахунковий рік дії ліцензійного договору;

$T$  – термін дії ліцензійного договору.

*Паушальний платіж* – виплата твердо зафіксованої суми ліцензійної винагороди одноразово або в два-три прийоми.

На практиці найчастіше зустрічаються *комбіновані платежі*, що включають у себе первісну суму у виді паушального платежу (10-13% від загальної ціни ліцензії) і наступні періодичні відрахування роялті.

На вартість ліцензії впливають:

1) обсяг прав, переданих за згодою;

2) термін дії угоди. У світовій практиці склалися наступні терміни дії ліцензійних угод:

для безпатентних ліцензій, освоєння яких не вимагає великих капітальних витрат і тривалих термінів освоєння, – 3-7 років;

для патентних ліцензій, об'єктом яких є продукція з коротким терміном морального старіння, – 5-7 років;

для безпатентних ліцензій, освоєння яких зв'язано з тривалими термінами постачання устаткування, значними капітальними витратами і термінами освоєння понад два роки, – 7-10 років;

для патентних ліцензій, за винятком тих, що увійшли у групу «б» – від 8 років і більш у залежності від терміну дії патенту;

3) час, необхідний ліцензіату для організації виробництва продукції по

ліцензії;

- 4) величина допомоги ліцензіара;
- 5) наявність конкуренції на даному ринку;
- 6) ставки банківського відсотка;
- 7) ціни на сировину, устаткування, робочу силу, електроенергію;
- 8) податкова система;
- 9) умови і валюта платежів і т.д.

Вартість ліцензії буде істотно вище, якщо в її склад входять права, що впливають з патенту або інших охоронних документів, отриманих ліцензіаром у країні ліцензіата або на території дії ліцензійної угоди.

*Загальний метод*, використовуваний при визначенні вартості ліцензії, орієнтований на відшкодування ліцензіатом витрат ліцензіара на проведення НДДКР або їхньої частини з нормальною рентабельністю.

При розрахунку вартості ліцензії необхідно прийняти в увагу:

обсяг робіт, що проведе ліцензіар, підготовляючи інформацію для партнера з урахуванням його вимог і умов;

обсяг аналогічних підготовчих робіт ліцензіата для «сприйняття» ліцензії, що здобувається.

*Вирішення спорів.* Так само як і в інших договорах, при формулюванні умов ліцензійного договору необхідно домагатися чітких формулювань. З метою запобігання неоднозначного тлумачення використовуваних у ліцензійному договорі понять необхідно привести визначення цих понять.

При укладанні умов ліцензійного договору необхідно знати і враховувати законодавство і судову практику країни-контрагента. У практиці ліцензійної торгівлі надається велике значення вирішенню виникаючих суперечок, що відбувається за аналогією з всіма іншими договорами.

*Недійсність, неможливість виконання договору.* У тих випадках, коли для ліцензіара згодом виникає неможливість виконання свого зобов'язання, у якій немає ні його провини, ні провини ліцензіата, то він звільняється від такого зобов'язання, але при цьому він втрачає права вимагати зустрічної сплати ліцензійної винагороди.

При настанні часткової неможливості виконання домагання на зустрічне виконання зменшується відповідно зниженню цінності ліцензії. Однак варто визнати за ліцензіатом право на дострокове припинення договору, якщо ліцензіар не усуне перешкоду у встановлений ліцензіатом розмірний термін.

На випадок визнання патенту недійсним сторони можуть за домовленістю включити в ліцензійний договір наступні умови: ліцензійний договір буде також вважатися недійсним із самого початку, або його дійсність не буде порушена взагалі, або ліцензіату надається ліцензійне право розірвати договір з даного моменту. Поки патент не визнаний анульованим або у видачі патенту не відмовлено, ліцензіат користується вигодами, що впливають з існування патентних прав, у порівнянні з конкурентами і зобов'язаний тому робити обумовлені договором платежі.

У випадку анулювання патенту можливість відмовлення від виплати ліцензійної винагороди залежить від того, чи є вона зустрічним виконанням за

період часу до і після оголошення патенту недійсним. Якщо сторони погодили роялті (поточні платежі), то зобов'язання по їх сплаті припиняється з моменту розірвання договору в зв'язку з анулюванням патенту. Якщо ж у договорі передбачений паушальний платіж (одноразова сума), то в кожному окремому випадку необхідно установити, чи прийняв на себе ліцензіат у відношенні такого платежу ризик припинення дії патенту. При відсутності яких-небудь указівок варто визнати за ліцензіатом право вимоги повернення тієї частини загальної суми винагороди, що буде пропорційною співвідношенню терміну, на який договір укладений, і періоду часу, протягом якого він фактично діяв. У тому випадку, коли сторони передбачили крім платежів роялті і виплату паушальної суми, необхідно визначити юридичний зміст такої суми.

Зовсім інші наслідки настають, якщо неможливість виконання договору виникла з вини ліцензіара. У такому випадку мова йде не про відмовлення від ліцензійного договору, а про його розірвання, оскільки існує триваюче зобов'язане правовідношення. З іншого боку, якщо ліцензіату було відомо про уразливість патенту і він, проте, уклав договір, то згодом він позбавляється права пред'явлення яких-небудь вимог у зв'язку з оголошенням патенту недійсним або частково анульованим. При укладанні ліцензійного договору рекомендується обмовляти наслідку анульованого патенту.

Після укладання ліцензійного договору може з'ясуватися, що сторони виходили з неправильного уявлення про дійсний обсяг патенту. Така ситуація виникає, якщо сторони помилково розглядають обсяг патентних домагань ширше, ніж у дійсності, або патентна формула була обмежена в судовому рішенні в справі про порушення патенту. Якщо в ліцензійній угоді сторони домовилися дозволяти мирним шляхом суперечки щодо обсягу патентних прав, наступне звуження патентної формули не має ніякого значення.

*Відповідальність.* Підставою майнової відповідальності може бути прострочення виконання договору, порушення договірних умов, провина при неналежному виконанні договору.

Якщо одна зі сторін не виконає в передбачений договором термін свої зобов'язання, то інша сторона може установити визначений термін для виконання такого зобов'язання, після закінчення якого вона не прийме виконання. Після закінчення терміну вона має право зажадати відшкодування понесених збитків або розірвати ліцензійний договір. Ліцензійний договір має позитивні порушення, наприклад, ліцензуємий винахід має побічні шкідливі дії. При наявності провини ліцензіара ліцензіат відповідно до загальних принципів має право на відшкодування заподіяного збитку або на розірвання договору.

Варто враховувати, що укладання договору часто веде до поширення виробничих секретів. Тому ліцензіару необхідно особливо подбати про збереження їхньої конфіденційності. Рекомендується обумовлювати конфіденційний, довірчий характер інформації, технічних додатків і т.д., прикладених разом з офертою (пропозицією), і відповідальність сторін у випадку її розголошення. При визначенні розміру збитку варто виходити з необхідності відшкодування так названого «збитку, що виник у результаті порушення довірчих відносин». Це означає, що потерпілий повинний бути



поставлений у таке ж положення, у якому б він знаходився, якби не вірив на закінчення угоди.

*Відповідальність за порушення умов ліцензійного договору* передбачає *штрафні санкції* (за порушення термінів передачі ліцензіаром технічної документації й іншої необхідної інформації або норм застосування ліцензії) і відшкодування збитків. За порушення умов договору передбачається відповідальність у виді *відшкодування збитків*. Вимогу про відшкодування збитків може пред'явити як ліцензіар, так і ліцензіат. При оцінці збитків необхідно враховувати наступні фактори:

- 1) обсяг фактичної продукції за контрактом;
- 2) тривалість (термін) порушення прав;
- 3) отриманий прибуток;
- 4) сплачені податки;
- 5) якість контрафактної продукції (вплив її на кон'юнктуру ринку, на імідж – у випадку неякісної підробки);
- 6) ступінь насиченості ринку контрафактної продукцією;
- 7) географія ринку збуту контрафактної продукції;
- 8) вартість об'єкта промислової власності, що включає такі витрати як витрати на реєстрацію, на розробку, на рекламу, судові витрати (при судовому дозволі конфліктних ситуацій).

У цілому процедура оцінки збитків має досить складний характер і здійснюється обома сторонами, якщо сторони не приходять до компромісу, то суперечка вирішується в судовому порядку. При цьому оцінку збитків роблять експерти, призначені судом.

Таким чином, у договорі ліцензії об'єктом купівлі-продажу стають самі знання як монопольний товар, а не послуги по забезпеченню використання зазначених знань. Вирішальне значення має те, що у випадку надання ліцензії ліцензіату передається тільки право використання, а право власності залишається в ліцензіара. При цьому між ліцензіаром і ліцензіатом виникають тривалі правовідносини. За ліцензійним договором на відміну від договору закупівлі-продажу, по-перше, надається тільки право користування, тоді як при укладанні договору купівлі-продажу покупець стає власником. По-друге, з ліцензійного договору випливають триваючі зобов'язальні правовідносини (протягом визначеного періоду часу або всього терміну дії патенту).

### **Питання для самоконтролю**

1. Визначте сутність, види та техніку здійснення лізингових операцій.
2. Охарактеризуйте загальні положення, структура та зміст договору лізингу.
3. Які особливості та техніку здійснення підрядних операцій.
4. У чому полягають особливості та зміст договору підряду на будівельні послуги.
5. Визначте сутність та види ліцензій.
6. Охарактеризуйте поняття, предмет та структура ліцензійного договору.

## Тема 5.

### Механізм здійснення угод компенсаційної торгівлі на зовнішньому ринку

#### План лекції:

- 5.1. Причини стимулювання розвитку та сутність компенсаційної торгівлі.
- 5.2. Види міжнародних компенсаційних операцій.
- 5.3. Особливості зовнішньоекономічних контрактів у сфері компенсаційної торгівлі.

#### 5.1. Причини стимулювання розвитку та сутність компенсаційної торгівлі

Основу компенсаційних операцій складають операції зустрічної торгівлі і експортно-імпорتنі операції в рамках виробничого кооперування і науково-технічного співробітництва. Тому, щоб зрозуміти суть і особливості компенсаційних операцій, необхідно спочатку розглянути суть і особливості зустрічної торгівлі.

Як свідчить світова практика, зустрічна торгівля, тобто пов'язування продажу з купівлею і навпаки, не обмежується лише сферою міжнародної торгівлі. Вона використовується і в угодах внутрішньої торгівлі, особливо в період значного дефіциту фінансових коштів на ринку або коли загострюється проблема неплатежів.

**Зустрічна торгівля** достатньо новий спосіб ЗЕД, в основі якого лежить підписання зустрічних угод, що взаємопов'язують експортні й імпорتنі операції. Обов'язковою умовою зустрічних угод являється зобов'язання експортера прийняти у вигляді виплати своєї поставки (на повну вартість чи її частину) певні товари покупця або організувати їх придбання в третій країні.

Головним чинником, стимулюючим збільшення угод зустрічної торгівлі, є особливості сучасної світової фінансово-платіжної ситуації, яка характеризується структурною нестачею іноземної валюти в цілому ряді країн. Але необхідно враховувати й інші чинники. Це, передусім:

1. Завищення курсу місцевої валюти, через що штучно завищені імпорتنі ціни мають компенсуватися високими експортними цінами.

2. Необхідність приховування реальних експортних цін за умов обмеження міжнародної конкуренції картельними угодами. Як приклад можна навести експорт нафти на бартерній основі фірмами деяких країн-членів ОПЕК, які зобов'язані при комерційному продажу дотримуватися спільного в рамках даної організації рівня цін.

3. Можливість використання зустрічної торгівлі як засобу сприяння маркетингу, тобто активному просуванню нераціональних товарів на світовий ринок. Це має значення для фірм тих країн, які вважають, що маркетингова діяльність коштує занадто дорого або є занадто складною.

4. Для недостатньо платоспроможних країн погашення заборгованості з імпорту товарами вважається менш ризикованим, ніж погашення готівковими коштами.

5. Завдяки кращій керованості зустрічна торгівля, як правило, полегшує країнам середнє та довготермінове планування. Крім цього, зустрічна торгівля ґрунтується на чинниках, які мають більш локальний характер, тобто пов'язані зі специфікою конкретних товарів, країн і регіонів, що визначає динаміку і сферу операцій зустрічної торгівлі.

Важливою особливістю зустрічної торгівлі є її гнучкість, яка дозволяє контрагентам пристосовуватися до умов, що постійно міняються на світовому ринку, дає можливість окремим країнам цілеспрямовано диверсифікувати свій експорт, виходити на нетрадиційні ринки, труднодоступні, створює умови для економії валюти, прискорює процес зовнішньоторгового обміну товарами й послугами.

«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. 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.

Згідно з термінологією, яка використовується експертами ООН, усі види зустрічних угод об'єднуються поняттям «**міжнародні компенсаційні угоди**», згідно з якими підприємства (фірми) різних країн домовляються про те, що конкретні дії (поставка товарів, падання послуг або технології) однієї із сторін будуть компенсуватись чітко зазначеним у відповідних договірних документах способом та у визначених у них розмірах іншими конкретними діями (поставкою товарів, наданням послуг, технології) іншої сторони.

У наш час третина міжнародних комерційних угод має зустрічний, взаємозв'язаний характер поставок товарів.

Існують різні **види зустрічних угод**, але причини їх використання однакові:

- нестача або обмеженість валюти для здійснення прямих закупівель товарів чи послуг;
- необхідність здійснення гарантованих поставок;
- вихід на нові або труднодоступні ринки;
- спрощення фінансових взаєморозрахунків;
- необхідність подолання кризових явищ в економіці (неплатежі, часткова або повна не конвертованість національної валюти, падіння обсягу виробництва, зниження конкурентоспроможності товарів).

Основні різновиди зустрічної торгівлі представлені в табл. 5.1.

Експерти ООН виділяють *три основних різновиди* міжнародних зустрічних операцій: бартерні операції; торгові компенсаційні операції; промислові компенсаційні операції.

Таблиця 5.1 – Різновиди міжнародної зустрічної торгівлі

1. Товарообмінні операції та компенсаційні угоди на безвалютній основі	1.1. Угоди з одноразовою поставкою	Бартерні угоди Пряма компенсація
	1.2. Угоди з тривалими термінами виконання. Глобальні угоди	Базові угоди
		Угоди про товарообмін на основі листа зобов'язання Протоколи
	2. Компенсаційні угоди на комерційній основі	2.1. Короткочасні компенсаційні угоди
Повна компенсація		
Трьохстороння компенсація		
Короткочасні зв'язані угоди		
2.2. Зустрічні закупки		Паралельні угоди
		Джентльменські угоди 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	Угоди з зобов'язаннями про компенсації вартості обладнання, яке поставляється
		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»	

Найстарішою формою міжнародних зустрічних операцій є **бартерні операції**, під яким розуміється обмін певної кількості одного товару на інший у вигляді натурального обміну без застосування механізму валютно-фінансових розрахунків. Використовуючи бартер, як й інші форми товарообмінних операцій, сторони прагнуть до пом'якшення проблеми валютного фінансування імпорту, спрощення порядку розрахунків, розширення можливостей виходу на зарубіжні ринки, отримання високотехнологічного обладнання в обмін на товари (переважно сировинні), збільшення реалізації товарів, яка укладена на звичайних комерційних умовах.

**Торгові компенсаційні операції** – форма зустрічної торгівлі, за якої вартість устаткування, що поставляється, компенсується зустрічним постачанням готової продукції, виробленої на цьому устаткуванні після його встановлення та монтажу. Компенсаційний договір може передбачати часткове грошове покриття придбання товарів, що і відрізняє її від бартерної угоди. Компенсаційні угоди передбачають, що експортер товару дає згоду на те, що імпортер повністю або частково оплачує його поставки товарами, а угода на закупівлю та угода на продаж поєднані в одному контракті. Відповідно до компенсаційної угоди експортер зобов'язується закуповувати (або забезпечити закупку третьою стороною) певну кількість товарів імпортера протягом узгодженого терміну. Компенсаційні угоди є найпоширеною групою, ніж угоди зі зворотною закупівлею. Компенсаційна угода, зазвичай, укладається на меншу

суму, ніж угода зі зворотною закупівлею. Те саме стосується і терміну дії контракту, який укладається на термін від одного до трьох років.

Під *промисловою компенсаційною операцією* розуміється операція, в якій одна сторона здійснює поставку (часто погоджуючи також необхідне фінансування) другій стороні товарів, послуг і/або технології, яка використовується останньою для створення нових виробничих потужностей. у торговій компенсаційній операції, як правило, відсутні подібні взаємовідносини між взаємними конкретними діями обох сторін.

Фахівці Організації економічної співпраці і розвитку (ОЕСР) поділяють всі міжнародні зустрічні операції на **дві категорії**:

- 1) торгова компенсація;
- 2) промислова компенсація.

Під *торговою компенсацією* розуміється одна операція на невелику або помірну суму, включаючи обмін надто різнорідними товарами, які звичайно органічно не пов'язані між собою.

Під *промисловою компенсацією* розуміються такі операції, які охоплюють продаж пов'язаних між собою товарів на більш велику суму, звичайно відповідну вартості комплектного промислового обладнання або готових підприємств.

Вітчизняні науковці вважають, що для виконання класифікації міжнародних зустрічних операцій потрібно виходити з організаційно-правової основи таких операцій і принципу компенсації. При такому підході виділяється **три види** міжнародних зустрічних операцій:

- 1) товарообмінні і компенсаційні операції на безвалютній основі;
- 2) компенсаційні операції на комерційній основі;
- 3) компенсаційні операції на основі угод про виробничу співпрацю.

Ці три основних види операцій відрізняються великою різноманітністю з точки зору їх цілей і характеру, термінів виконання, механізму розрахунків, порядку здійснення.

Класифікація операцій зустрічної торгівлі наведена на рис. 5.1.

Регулююча роль зустрічної торгівлі проявляється в тому, що підписані двохсторонні і багатосторонні міжурядові угоди, а також угоди про економічне і виробниче співробітництво на компенсаційній основі дають можливість раніше на декілька років наперед визначити:

- види і об'єм товарів, що взаємно постачаються;
- загальну суму і порядок розрахунків;
- характер та вартість супроводжуючих чи окремо наданих технічних послуг, науково-технічних знань і досвіду.

Разом з цим розвивається і специфіка міжнародних зустрічних операцій, що відображає умови та процеси, що відбуваються в різних країнах.

Як свідчить світова статистика, на долю операцій натурального обміну припадає біля 5% міжнародної зустрічної торгівлі, операцій, які передбачають участь продавців в реалізації товарів, запропонованих покупцем – біля 10% і операцій в рамках промислового співробітництва від 55% до 60%.

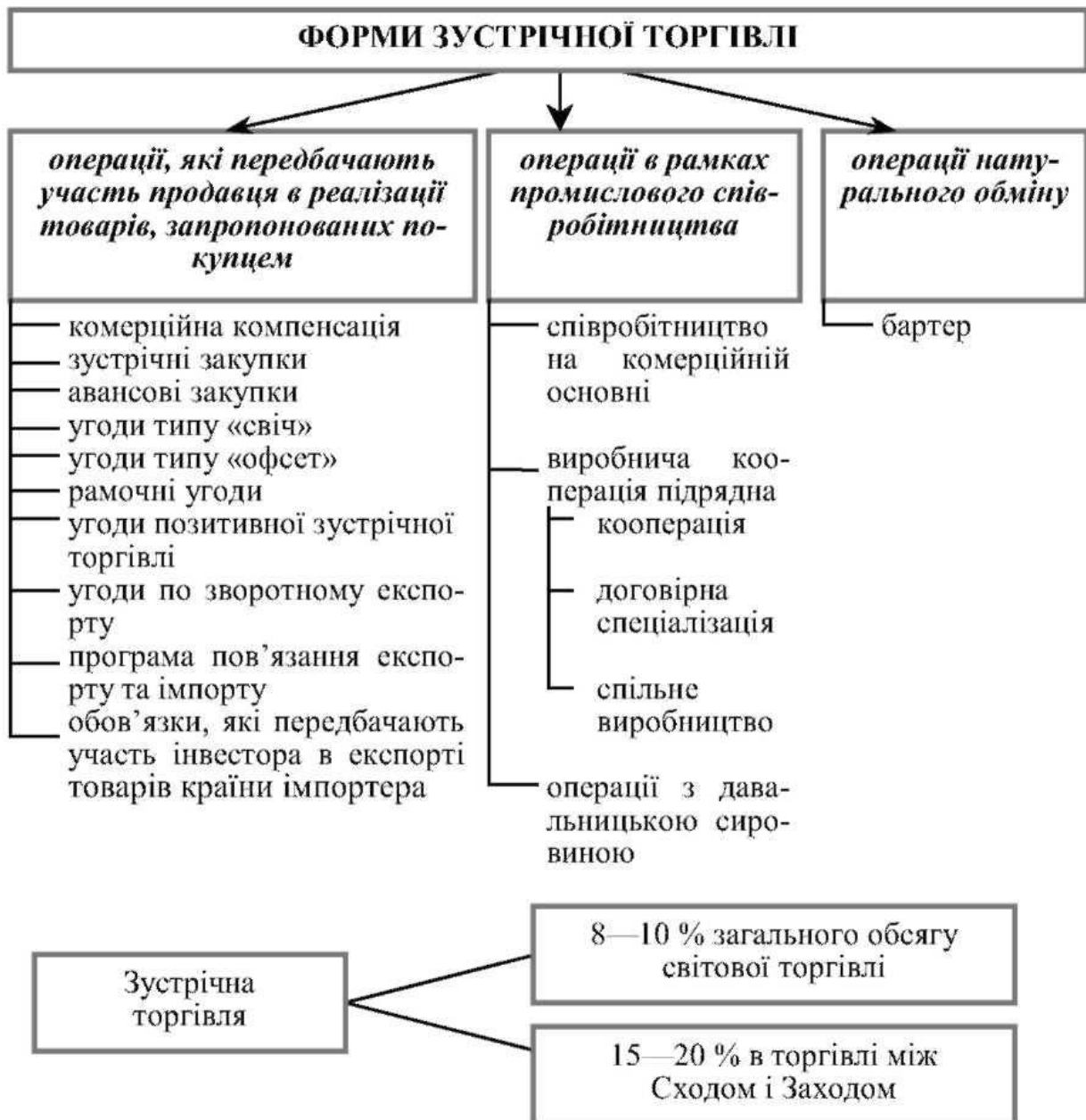


Рис. 5.1. Форми зустрічної торгівлі

## 5.2. Види міжнародних компенсаційних операцій

**Операції натурального обміну** найчастіше ототожнюють з бартерними угодами.

**Бартерні угоди** — це операції по обміну узгодженої кількості одного товару на інший без використання грошових форм розрахунків. В такій угоді встановлюється кількість товарів, що взаємно постачатимуться, чи сума, па яку сторони зобов'язуються доставити товари. При визначенні вартості товарів

взаємного постачання оцінювання робиться па основі світових ціп з урахуванням витрат на товарообіг.

Мета бартерних угод:

- 1) пом'якшення проблеми інвалютного фінансування імпорту;
- 2) спрощення розрахунків;
- 3) розширення можливостей просування на ринок країни-контрагента;
- 4) додаткова можливість отримання імпортного обладнання в обмін на товар, реалізація якого ускладнена у звичайних комерційних умовах.

Бартерні угоди мають такі *особливості*:

- разовий характер угоди й участь в ній, як правило, двох сторін;
- оформлення угоди одним контрактом;
- визначення в контракті кількості та якості товарів взаємного постачання, інколи без запису в договорі їх грошової оцінки;
- здійснення угоди повністю на основі зустрічних зобов'язань без використання грошових переказів;
- одночасне виконання зустрічних поставок.

*Недоліки* бартеру:

1. Обов'язковість збігу потреб партнерів. Продавець, зацікавлений у бартері, змушений шукати покупця, який має той товар, якого потребує продавець.

2. Складність в укладенні бартерних угод порівняно із звичайними комерційними контрактами. Бартер найчастіше пов'язаний з проведенням складних цінових переговорів та з узгодженням кількості зустрічних товарів. При бартерних угодах частіше виникають труднощі в керуванні якістю товарів. У звичайних комерційних контрактах передбачається узгоджена якість предмета угоди. Оскільки бартер передбачає двосторонній обмін, контроль узгодженої якості товарів ускладнюється.

3. Односторонність вигоди в бартерній угоді. У тих випадках, коли контракт укладається під натиском одного із партнерів, в іншій стороні часто виникають труднощі у використанні чи реалізації отриманого зустрічного товару.

4. Великі витрати часу, пов'язані з виконанням угоди. Бартерні угоди потребують тривалішого періоду переговорів, оскільки багато з фірм не знають специфіки товарів, якими обмінюються. З другого боку, в бартері винагорода, яка виплачується посередникам, дещо вища, ніж у звичайних комерційних угодах, і складає в практиці західних фірм 1,5-3,0% (супроти 2,0%) вартості контракту.

При здійсненні операцій цього виду гроші використовуються і як міра вартості, і як засіб платежу. Розрахунок між партнерами здійснюється в грошовій формі за цінами, які можуть змінюватись зі зміною ринкової ситуації. У процесі здійснення угоди платежі за первісним експортом повністю або частково покриваються платежами за зустрічними поставками.

До операцій, що передбачають участь продавця в реалізації товарів, запропонованих покупцем, належать:

- комерційна компенсація;

- зустрічні закупівлі;
- авансові закупівлі;
- угоди типу «світч»;
- угоди типу «офсет»;
- рамкові угоди;
- угоди позитивної зустрічної торгівлі;
- угоди щодо зворотного експорту;
- програми пов'язування імпорту та експорту;
- обов'язки, які передбачають участь інвестора в експорті товарів країни-імпортера.

У здійсненні операцій цього виду використовуються гроші як міра вартості і як засіб платежу. Розрахунок між партнерами здійснюється в грошовій формі за цінами, які можуть змінюватися зі зміною ринкової ситуації. Продавець самостійно реалізує товари для отримання виручки за свої поставки.

**Комерційна компенсація** передбачає взаємну поставку товарів за рівну вартість. При такій операції кожний партнер водночас виступає в ролі продавця і покупця і висвітлює рахунок за свої поставки в грошовій формі. Умови початкової і зустрічних поставок визначаються в одному контракті. В ньому ж може бути передбачено взаємне задоволення інтересів партнерів у будь-якій формі, наприклад, часткова оплата початкової поставки чи інше.

До особливостей виконання *компенсаційних операцій* можна віднести таке:

- експортер погоджується отримати оплату за поставлений товар частково або повністю у вигляді зустрічних поставок товару імпортера.
- на відміну від бартерних операцій кожний партнер виставляв рахунок за свої поставки у грошовій формі;
- у деяких операціях експортер може передавати свої зобов'язання із зустрічного імпорту третій стороні;
- експортер отримує свою виручку за поставлені ним товари після реалізації товарів зустрічної поставки;
- в окремих випадках можна передбачити частковий негайний платіж імпортера по отриманню ним товару експортера;
- операції не обмежуються тільки взаємними поставками товарів, а передбачають взаємне задоволення інтересів контрагентів у будь-якій іншій формі (наприклад, суму неконвертованого сальдо направити на рекламу продукції чи інше, про що домовляться партнери);
- можливість переключення партнерами своїх зобов'язань на третю сторону шляхом укладання з нею угоди типу «світч»;
- обмін декількома видами товарів з кожного боку, наприклад, партнери готують списки товарів, які вони бажають продати і списки товарів, які вони хотіли б купити.

**Зустрічні закупівлі** є найпоширенішою формою зустрічної торгівлі, за якої фірма, що приймає товар, розраховується поставками товарів безвідносно до імпортованої продукції, технології чи обладнання. При *зустрічній закупівлі* товарів укладається угода, в якій імпортер купує дорогі товари



експортера, який у свою чергу здійснює зустрічні закупівлі товарів імпортера вартістю 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.

До *особливостей* виконання зустрічних закупок можна віднести таке:

– платежі по первісних та зустрічних закупках здійснюються залежно один від одного.

– зустрічні закупки оформляються у вигляді двох або трьох зв'язаних контрактів, наприклад, *контракт купівлі-продажу* (охоплює усі умови експортної угоди, включаючи умови платежу), *базовий контракт* (додаток до контракту купівлі-продажу де експортер зобов'язується не пізніше зазначеного строку закупити товари або послуги в імпортера або у призначеної ним сторони на суму, яка повністю або частково еквівалентна вартості товарів, що експортуються) та *контракт індивідуальної закупівлі* (виконання зобов'язань зустрічної закупки, що включені у базовий контракт).

При **авансових закупівлях** сторона, зацікавлена в продажу своїх товарів партнеру, спочатку закупає у нього якісь товари, після чого поставляє на цю суму свої товари. Набір товарів, які поставляються по авансових закупках, може бути і довільним. Сторона, що зацікавлена в продажу своїх товарів партнеру, спочатку закупає у нього певні товари, після чого поставляє на цю суму свої товари.

Змістом **операції типу «світч»** є передача експортером своїх зобов'язань щодо зустрічної торгівлі третій стороні. Ці операції проводяться з **метою**:

– звільнення експортера від необхідності реалізації непотрібних йому товарів, які йдуть за зустрічною закупкою;

– збалансування торгівлі між двома країнами, які мають, наприклад, двосторонні клірингові угоди;

– звільненні фірм-експортерів від створення власного збутового підрозділу для реалізації товарів, які не відповідають, наприклад, їх основному профілю.

Операції типу «світч» застосовуються у поєднанні з іншими операціями зустрічної торгівлі.

**Угоди «офсет» (джентльменська угода)** не передбачає юридичного оформлення і є свого роду «джентльменською» угодою. Застосовуються переважно у сфері міждержавних поставок, у тому числі військової техніки і спецмайна. В таких угодах країна, яка закупає майно за кордоном, виставляє зустрічні вимоги компенсаційного характеру до експортера, включаючи вимоги налагодити спільне виробництво закупівельної техніки в країні-імпортері, здійснити зустрічні закупівлі товарів, передати технологію виробництва виробів, вимоги про обов'язкове залучення фірм країни-імпортера як субпідрядчиків у будівництві об'єктів, вимоги про залучення зарубіжних інвестицій, пов'язаних з передачею технологічного і керівничого «ноу-хау». Угоди «офсет» поділяються на прямі та непрямі.

*Прямий «офсет»* пов'язаний безпосередньо з відшкодуванням затрат на придбання експортних товарів країни-постачальника зустрічними поставками країни-імпортера.

*Непрямий «офсет»* передбачає відшкодування частини вартості поставлених виробів зустрічними поставками товарів, не пов'язаних з обороною. Іноді в таких угодах компанія-експортер наймає субпідрядчиків фірм країни-імпортера або використовує компоненти і сировину виробництва місцевих фірм, які в іншому випадку завозилися б із-за кордону.

У *разі рамочних угод* західна фірма встановлює на договірній основі офіційний, довготерміновий механізм кредитування своїх поставок у країну-імпортер. Експорт західної фірми, який здійснюється в рамках угоди, обумовлює виникнення зустрічних обов'язків з боку фірм країни-імпортера. Як варіант експортна виручка західної фірми може зараховуватися на спеціальний умовний рахунок банку країни-імпортера і є джерелом платежу різним постачальникам зустрічних товарів з цієї країни. Західна фірма, таким чином, сприяє розвитку експорту приймаючої країни і отримує, згідно з існуючою практикою, винагороду в розмірі від 3 до 10% суми експорту. Специфіка рамкових угод у тому, що вказаний механізм діє не для окремої, одноразової угоди, а на постійно діючій довготерміновій основі.

*Угоди позитивної зустрічної торгівлі* належать до категорії небагатьох угод, коли західна фірма більше зацікавлена у зустрічних поставках товарів, ніж її контрагент. У цих угодах приватні фірми віддають перевагу отриманню платежу за поставлений товар не готівковою валютою, а зустрічними поставками конкретної продукції.

*Угоди щодо розробки зарубіжних ресурсів* з метою їх подальшого імпорту є відокремленим видом позитивної зустрічної торгівлі і націлені на довготермінові імпортні поставки стратегічної мінеральної сировини та інших ресурсів. Відмінність цього виду угод від угод позитивної зустрічної торгівлі полягає в мотивації західного партнера, який у даному випадку більше зацікавлений не в реалізації власного обладнання, а в зустрічних довготермінових поставках сировини. За оцінкою американських експертів, в середині 30-х років ФРН, Японія, Франція ввозили в рамках таких угод близько 79 млн т стратегічної мінеральної сировини, включаючи залізну, нікелеву, марганцеву руду, боксити, алюміній, хром, вольфрам та інші товари.

*Угоди щодо зворотного експорту* використовуються для репатріації прибутку із країн з діючими обмеженнями та переведення валюти за кордон. У ряді випадків західна фірма-експортер стикається з дилемою: продовжити дебіторську заборгованість інопокупця з країни з валютними обмеженнями або отримати компенсацію в місцевій валюті країни-імпортера. Одним із варіантів виходу з такого становища є закупівля за місцеву валюту певного товару в країни-імпортера і реалізація цього товару за кордоном з ВКВ. Успіх таких угод залежить від того, наскільки жорстким є експортний контроль у країні-імпортері.

*Програми пов'язування імпорту та експорту* передбачають застосування преференційного режиму при видачі ввізної ліцензії тим зарубіжним фірмам,

які уклали або сприяли укладенню експортних угод для національних фірм держави-імпортера. Такі програми характерні для країн, що розвиваються, з великою сумою зовнішнього боргу, де діють програми ліцензування імпорту, у рамках яких дозволено до ввезення тільки обмежене коло необхідних товарів. Виняток робиться лише для фірм, які уклали експортний контракт на еквівалентну суму.

Оскільки за такими програмами відповідальність за зустрічний експорт покладається не на зарубіжного постачальника, а на місцеву імпортну фірму, остання, як правило, перекладає цю проблему на західного партнера. В кінцевому підсумку перед західною фірмою постає дилема: здійснити угоди зустрічної торгівлі або зовсім пропустити можливість укласти угоду.

*Обов'язки, які передбачають участь інвестора в експорті товарів країни-імпортера*, полягають у тому, що уряд приймаючої країни дає дозвіл на зарубіжні інвестиції лише за умов зобов'язання фірми-інвестора сприяти активізації її експорту. Це, передусім, зобов'язання фірми експортувати встановлений відсоток продукції, яку виробляють на об'єкті інвестування, забезпечити зайнятість місцевого персоналу, використовувати певну частку місцевих компонентів та вузлів і передати технологічне та управлінське «ноу-хау» місцевому персоналу.

*Відмінність* даного виду угод від власної зустрічної торгівлі полягає в тому, що тут метою західних фірм є не продаж обладнання, а здійснення прямих зарубіжних капіталовкладень. Нині, за оцінкою західних економістів, майже 40 країн світу, в тому числі і деякі промислово розвинуті країни (наприклад, Канада) використовують подібні обмеження.

Отже, різновиди товарообмінних угод і форм зустрічної торгівлі різноманітні. Вміле використання цих форм виробниками-учасниками ЗЕД може стати запорукою їх успішної діяльності на зовнішньому ринку.

**Операції в рамках промислового співробітництва** пов'язані з виробничою сферою та передбачають особливий вид зустрічних поставок через реалізацію таких видів операцій:

- співробітництво на комерційній основі;
- виробнича кооперація;
- операції з давальницькою сировиною (толлінг);
- франчайзинг.

*Угоди про співробітництво на компенсаційній основі* включають *прості* та *складні* компенсаційні операції.

*Прості* компенсаційні операції передбачають поставку іноземним партнерам на умовах кредиту комплектного обладнання та інжинірингових послуг з подальшим його погашенням виручкою від зустрічної поставки виробленої на цьому обладнанні продукції.

Вони виконуються з **метою**:

- створення нових виробництв, нової продукції;
- реконструкції та модернізації потужностей;
- впровадження нових технологій.

Коротко сутність цих операцій можна сформулювати так. Одна країна, використовуючи обладнання, технологію та знання іншої країни, модернізує або будує на своїй території промисловий об'єкт, продукцією якого і буде розраховуватись за надані їй компенсаційні операції.

Ціни на компенсуючи продукцію встановлюються твердими та фіксуються щорічно.

*Складні компенсаційні операції (глобальні або генеральні)* – це довгострокові та великомасштабні компенсаційні операції.

**Виробниче кооперування** – це най триваліші виробничі та торгові зв'язки між іноземними партнерами і виступає в таким трьох основних формах: підрядне кооперування; договірна спеціалізація; спільне виробництво.

*При підрядному кооперуванні* одна зі сторін (замовник) доручає іншій (виконавцю) виконання певної роботи (технологічних операцій, компонентів тощо) відповідно до обумовлених вимог (обсяг, термін, ціна та інше). В окремих випадках замовник передає замовнику (підряднику) технологію, креслення, специфікації, обладнання та матеріали.

*Договірна спеціалізація* передбачає розмежування виконання окремих частин та етапів виробничих програм. Вона може бути подетальна та технологічна.

*Спільне виробництво* організовується для здійснення партнерами конкретного економічного проекту щодо вироблення складних видів продукції. Співпраця може починатись з науково-дослідних розробок і закінчуватись збутом, сервісним обслуговуванням спільно виробленої нової продукції.

Таке співробітництво може оформлюватись як тимчасове договірне об'єднання юридично самостійних фірм. Коопераційні зв'язки оформляються контрактом або протоколом про здійснення спільного виробництва.

**Операції з давальницькою сировиною** – це операції з перероблення (оброблення, збагачення чи використання) давальницької сировини (незалежно від кількості замовників та виконавців, а також етапів операцій з перероблення цієї сировини), ввезеної на митну територію України (чи закупленої іноземним замовником за іноземну валюту в Україні), або вивезеної за її межі з метою отримання готової продукції за відповідну плату. До операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах належать операції, у яких сировина замовника, на конкретному етапі її переробки, становить не менше 20% загальної вартості готової 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. Виготовлені з давальницької сировини товари повертаються до країни-власника сировини після закінчення виробничого процесу для здійснення подальшого продажу на внутрішньому ринку. За переробку країна-власник потужностей отримує платіж за надані послуги у товарному або грошовому виразі.

Операції на давальницьку сировину не являються чисто компенсаційними. Але вони володіють ознаками зустрічної торгівлі, бо

збалансовані, безвалютні і наперед оцінені. Зобов'язання сторін про поставку сировини й імпорту продукції оформляються одним контрактом із вказівкою вартості сировини й готової продукції.

Давальницька сировина, що ввозиться на митну територію України іноземним замовником, обкладається ввізним митом за ставками Єдиного митного тарифу України, податками та зборами, що справляються у разі ввезення товарів. Сплата ввізного мита, податків та зборів (крім митних зборів) провадиться українським виконавцем шляхом видачі простого векселя державній податковій інспекції за місцезнаходженням виконавця з терміном платежу, що дорівнює терміну здійснення операції з давальницькою сировиною, але не більше як на 90 календарних днів з моменту оформлення ввізної вантажної митної декларації. Сума, обумовлена векселем, визначається у валюті контракту на переробку давальницької сировини.

Готова продукція, що вироблена з давальницької сировини, ввезеної іноземним замовником на митну територію України, і вивозиться з неї, не обкладається вивізним (експортним) митом та іншими податками і зборами (крім митних зборів), які справляються при експорті товарів, і не підпадає під режим ліцензування та квотування. На готову продукцію, яка вироблена з використанням давальницької сировини, ввезеної на митну територію України іноземним замовником, і належить йому, не поширюється спеціальний режим експорту товарів, за винятком спеціального призначення.

Вивезення тих видів готової продукції, щодо яких міжнародними договорами України передбачено добровільне обмеження експорту, а також продукції походженням з України, імпорт якої до інших держав квотується, контингентується або ліцензується відповідно до законодавства цих держав або нормативних актів економічних угруповань, митних союзів, здійснюється у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України, за поданням Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України.

Ефективність операції на давальницькій сировині для постачальника може бути лише в тому випадку, якщо вартість одержаної після переробки продукції на світовому ринку вище вартості давальницької сировини.

Така форма зустрічної торгівлі розвивається і в Україні та використовується, у більшості випадків, на підприємствах текстильної та швейної промисловості. Використання цих операцій на вітчизняних підприємствах дозволяє завантажувати робочі місця, дозволяють вижити в умовах кризи та дають можливість одержати відповідний досвід в організації та управлінні виробництвом.

Однак, орієнтація у виробництві й торгівлі та на давальницьку схему та довготривале її використання негативно впливає на розвиток національної економіки та національного ринку і самих підприємств-суб'єктів ЗЕД, що приймають участь в цих операціях.

### 5.3. Особливості зовнішньоекономічних контрактів у сфері компенсаційної торгівлі

Згідно з п. 5. ст. 293 ГК, до *договору міни (бартеру)* в ЗЕД застосовуються правила, що регулюють договори купівлі-продажу, поставки, контрактації, якщо бартерний договір містить їх елементи та якщо це не суперечить законодавству та відповідає суті відносин.

*Зовнішньоекономічний бартерний договір* повинен бути складений відповідно до вимог ЦК, ГК, Закону про ЗЕД-бартер та Положення №201. Згідно з ч. 3 ст. 382 ГК та абзацу 6 ст. 6 Закону про ЗЕД форма ЗЕД-бартерного договору залежатиме від місця його укладення (в Україні чи за її межами), що й буде вирішальним при визначенні застосування права країни укладення.

Але якщо предметом ЗЕД-договору є земельні ділянки, будівлі та інше нерухоме майно, розміщене на території України, то відповідно до частини 4 ст. 382 ГК форма таких договорів має відповідати виключно вимогам українського законодавства.

Обов'язковою вимогою для ЗЕД-договорів є укладення їх у письмовій формі (абзац 2 ст. 6 Закону про ЗЕД). Звісно, за умови, що інші вимоги не передбачено міжнародним договором України або законом. У будь-якому разі при укладенні ЗЕД-бартерного договору слід враховувати п. 6 ст. 382 ГК, яка встановлює, що будь-який ЗЕД-договір повинен відповідати вимогам законодавства України або чинним міжнародним договорам, згоду на обов'язковість яких надано ВРУ. Інакше такий договір може бути визнаний недійсним у судовому порядку. Обов'язковими реквізитами ЗЕД-бартерного договору є визначення одиниці, порядку виміру та вартості предмета обміну (товару, робіт або послуг).

Ціну зовнішньоекономічного бартерного договору сторони встановлюють самостійно. При цьому враховуються як попит із пропозицією, так і інші фактори, що діють на відповідних ринках на момент укладення бартерного договору (п. 1 ст. 1 Закону про ЗЕД-бартер). І хоча бартер - це фактично обмін товарами (послугами), договір обов'язково має містити їх оцінку в грошовому еквіваленті. З метою оподаткування ціна бартерної угоди має бути не нижчою за звичайну ціну (пп. 7.1.1 Закону про прибуток). Згідно з пп. 1.20.1 Закону про прибуток, звичайна ціна – це ціна, яка визначена сторонами договору та відповідає рівню справедливих ринкових цін (якщо не доведено протилежне). Обов'язок обґрунтувати рівень застосовуваних звичайних цін покладено на підприємство.

У деяких випадках (передбачених законодавством України) ціни ЗЕД-договору визначають відповідно до індикативних цін. Механізм застосування індикативних цін регулюється Положенням №124. Наприклад, ціни для товарів, до яких при експорті застосовуються антидемпінгові заходи, режим ліцензування або квотування чи щодо яких встановлено спеціальні режими (або в інших випадках, визначених п. 3 Положення №124), не можуть бути нижчими від індикативних. Перелік таких товарів та рівень індикативних цін

затверджується Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції України та публікується в офіційних виданнях.

Особливістю ЗЕД-бартерного договору є необхідність окремо зазначати загальну вартість імпортованих товарів (робіт, послуг) та, відповідно, загальну вартість експортованих товарів (робіт, послуг) з відображенням в іноземній валюті, що віднесена НБУ до першої групи Класифікатора іноземних валют. Згідно з Положенням №201, обов'язково вказують точне найменування (марку, сорт) зустрічних поставок. Якщо бартерна операція передбачає велику кількість товарів різної якості та асортименту або якщо предмет договору потребує докладнішої характеристики, тоді всі необхідні дані записуються у спеціальному додатку до бартерного договору – специфікації. У підсумку дані, зазначені у специфікації, повинні збігатися із загальною вартістю експорту та імпорту товарів (робіт, послуг) за договором.

*Товарообмінні (бартерні) операції у сфері ЗЕД, що здійснюються без розрахунків через банки, підлягають ліцензуванню у порядку, встановленому ст. 16 Закону про ЗЕД (на вимогу останнього абзацу ст. 6 Закону про ЗЕД). Процедура отримання ліцензії передує митному оформленню товарів, яке, своєю чергою, потребує наявності оригіналу ліцензії на товар, що експортується (імпортується). Копія ліцензії прикріплюється до ВМД під час декларування товарів, експорт (імпорт) яких підпадає під режим ліцензування, і є однією з підстав для пропуску таких товарів через митний кордон України.*

Залежно від того, чи встановлено квоти (кількісні або інші обмеження) для товарів, які експортуються (імпортуються), їх ліцензування може бути автоматичним або неавтоматичним. Автоматичне ліцензування дає дозвіл на експорт (імпорт) товарів протягом визначеного терміну, в разі якщо на такий товар не встановлено квоти (кількісного або іншого обмеження). Інакше запроваджується неавтоматичне ліцензування. При автоматичному ліцензуванні термін отримання ліцензії не повинен бути більшим за 10 робочих днів з дати одержання заявки та інших необхідних документів, а при неавтоматичному термін збільшується до 30 днів з дати одержання заявки (а подекуди – 60 днів).

Загалом режим ліцензування експорту (імпорту) товарів, а також встановлення квот (кількісних або інших обмежень) запроваджується рішенням КМУ<sup>1</sup> за поданням центрального органу виконавчої влади з питань економічної політики. На кожен вид товару, що підлягає ліцензуванню, встановлюється лише один вид ліцензії (ст. 16 Закону про ЗЕД). Для її отримання підприємство подає заявку встановленої форми до центрального органу виконавчої влади з питань економічної політики або до відповідного органу АРК, структурного підрозділу обласної, Київської міської держадміністрацій (у рамках їх повноважень). Послуга видачі ліцензії є платною.

Строки проведення бартерних операцій визначено у ст. 2 Закону про бартер (див. таблицю 5.2). Пунктом 3 ст. 2 Закону про ЗЕД-бартер передбачено подовження строків ввезення товарів (виконання робіт, надання послуг). Це можливо за умови, якщо бартерний договір передбачає виробничу кооперацію, консигнацію, комплексне будівництво, поставку складних технічних деталей,

товарів спеціального призначення та якщо одна зі сторін має разовий індивідуальний дозвіл, виданий на строк, визначений Мінекономіки. Не поновлюються і не перериваються строки ввезення за бартерним договором, якщо договір ЗЕД-бартеру підлягає переоформленню. Лише для високоліквідних товарів строк їх ввезення подовжується до 90 днів.

Якщо контрагенти змінюють умови договору, відповідно до яких іноземний контрагент погашатиме свої зобов'язання не в грошовій формі, а шляхом постачання товарів, робіт, послуг, тоді український постачальник подає копії договору та додаткових угод до податкового органу. Якщо ж умови договору змінюються так, що замість зустрічної поставки за бартерним договором іноземний контрагент погашає свою заборгованість шляхом перерахування коштів на розрахунковий рахунок українського контрагента, то, щоб зняти бартерну операцію з контролю, резидент подає до органу ДМС копії додаткових угод про зміну характеру бартерного договору та банківську довідку про надходження коштів у рамках цього договору в повному обсязі та в строки, встановлені законом.

Таблиця 5.2 – Строки проведення бартерної операції

Предмет імпортової частини бартерного договору	Строк ввезення на митну територію України
Товари	У строки, зазначені у такому договорі, але не пізніше 90 календарних днів з дати митного оформлення (дати оформлення ВМД на експорт)
Роботи чи послуги	У строки, зазначені у такому договорі, але не пізніше 90 календарних днів з дати митного оформлення (з дати підписання акта виконаних робіт)
Високоліквідні товари (їх перелік встановлюється КМУ)	Строки ввезення не повинні перевищувати 60 календарних днів з дати оформлення вивізної ВМД
Каучук натуральний, синтетичний, прискорювачі вулканізації каучуку готові	Якщо імпорт здійснюється з країн Північної та Латинської Америки, Японії, Південно-Східної Азії, Центральної та Південної Африки, – строк їх ввезення на митну територію України не повинен перевищувати 150 календарних днів з дати митного оформлення (дати оформлення ВМД на експорт) товарів, фактично експортованих за бартерними договорами

#### *Відповідальність за порушення строків*

Як було обумовлено вище, до бартерного договору застосовуються правила, які регулюють договори купівлі-продажу, поставки, контрактації, якщо бартерний договір містить їх елементи. Тому й відповідальність за недотримання умов такого договору визначається загальними нормами законодавства.

За порушення строків імпорту товарів (виконання робіт, надання послуг), визначених ЗЕД-бартерним договором, стягується пеня за кожен день



прострочення у розмірі 0,3% вартості неодержаних товарів (робіт, послуг), що імпортуються за бартерним договором. При цьому загальний розмір нарахованої пені не може перевищувати розміру заборгованості (згідно зі ст. 3 Закону про ЗЕД-бартер).

Звільнення від стягнення пені при недотриманні строків ЗЕД-бартерного договору можливе лише у разі виникнення заборгованості через виникнення форс-мажорних обставин чи обставин непереборної сили (які мають бути документально підтверджені).

За неподання або несвоєчасне подання органам ДПС та ДМС інформації про факт проведення бартерної операції підприємству загрожують фінансові санкції у вигляді нарахування пені у розмірі 1% вартості експортованих товарів (робіт, послуг) за кожен день прострочення. При цьому загальний розмір нарахованої пені не може перевищувати вартості експортованих товарів, робіт чи послуг (на вимогу п. 4 ст. 3 Закону про ЗЕД-бартер).

Відповідальність між контрагентами. Укладаючи ЗЕД-бартерний договір, сторонам доцільно визначити можливі випадки недотримання строків договору (поставки з простроченням), непоставки товарів (невиконання робіт, послуг) або поставки таких товарів (робіт, послуг), що не відповідають умовам договору. При цьому в договорі треба обумовити розмір неустойки (у відсотках до вартості недопоставлених товарів (робіт, послуг) або до суми невиконаних коштів, встановити терміни сплати такої неустойки тощо.

*Приклад контракту на перероблення давальницької сировини (з іноземним елементом: замовником чи виконавцем)*

#### *Преамбула*

Сторони давальницького контракту іменуються «Замовником» («Замовниками») і «Виконавцем» («Виконавцями»). Якщо у виробництві готової продукції бере участь кілька виконавців, то перший з них буде проводити митне оформлення давальницької сировини, а останній – готової продукції.

#### *Предмет контракту*

Предметом договору на перероблення давальницької сировини є матеріалізовані у вигляді готової продукції результати перероблення (обробки, збагачення, використання) давальницької сировини (незалежно від кількості замовників і виконавців, а також етапів (операцій) з перероблення цієї сировини), однак при цьому сировина замовника на конкретному етапі її перероблення має становити не менш 20% загальної вартості готової продукції, а для деяких видів продукції з давальницької сировини українського замовника (номенклатура визначається постановами Кабінету Міністрів України) питома вартість сировини в ціні продукції не може бути менш як 80%. Законом України “Про операції з давальницькою сировиною в зовнішньоекономічних відносинах” визначені *три схеми* проведення операцій з давальницькою сировиною:

1. Ввезення давальницької сировини іноземного замовника на митну територію України з метою одержання готової продукції.

2. Купівля за іноземну валюту іноземним замовником давальницької

сировини на території України з метою одержання з неї готової продукції.

3. Вивіз українським замовником давальницької сировини за межі України з метою одержання готової продукції, причому уряд України своїми постановами може встановлювати тимчасові заборони на вивіз давальницької сировини з країни. Обов'язковою підставою для митного оформлення вантажопотоків за давальницькими контрактами є технологічна схема перероблення сировини з метою встановлення показників питомої ваги давальницької сировини у вартості готової продукції на всіх етапах її виробництва. Технологічна схема документується додатками до контракту і відображає:

- всі основні етапи перероблення сировини і процес перетворення сировини на готову продукцію;
- кількісні показники сировини на кожному етапі перероблення з обґрунтуванням технологічних витрат сировини;
- витрати виконавця на кожному етапі перероблення;
- розрахунок виходу готової продукції.

#### *Базисні умови і терміни постачань*

Цикл перероблення давальницької сировини має вписуватися в рамки 90 - денного терміну (від дати оформлення вантажної митної декларації на вивіз давальницької сировини українського замовника до дати оформлення вантажної митної декларації на ввезення готової продукції з неї і, навпаки, від дати оформлення вантажної митної декларації на ввезення сировини іноземного замовника до дати оформлення вантажної митної декларації на вивіз готової продукції). Виняток становлять товари, для яких урядом України встановлений особливий, більш тривалий термін виготовлення з давальницької сировини: від 100 до 600 днів.

Крім того, можливе використання механізму відстрочки платежу за векселем, що виданий на суму митних податків, на умовах податкового кредиту з дозволу Міністерства фінансів України (уповноважених їм органів), що розглядається водночас і як дозвіл на подовження терміну виконання операцій з давальницькою сировиною.

У цій самій статті контракту замовник може розпорядитися готовою продукцією в одному з таких варіантів:

Варіант 1. Готова продукція повертається замовнику. Митне оформлення експорту готової продукції проводить виконавець переробки (останній виконавець).

Варіант 2. Готова продукція вивозиться до третьої країни.

Такий вивіз також декларується в митниці виконавцем.

Варіант 3. Готова продукція реалізується в країні її виробництва, а виручені кошти переказуються замовнику. Якщо готова продукція з давальницької сировини іноземного замовника продається в Україні, то її митне оформлення проводиться обов'язково через зареєстроване представництво іноземного замовника в нашій країні.

#### *Ціна і порядок розрахунків*

По-перше, для митної обробки вантажопотоків по давальницьких контрактах обов'язкова калькуляція витрат на виробництво готової продукції, що у сукупності з технологічною схемою призначена (при митному оформленні) для встановлення показників питомої ваги давальницької сировини у вартості готової продукції на всіх етапах її виробництва (нагадуємо, не менше 20%, а для деяких товарів – не менш 80%). Крім того, ще й обов'язкове визначення заставної вартості давальницької сировини.

По-друге, мають бути чітко виписані механізми розрахунків за перероблення давальницької сировини: грошима; частиною давальницької сировини чи готової продукції; комбіновано грошима, сировиною, готовою продукцією; інші форми розрахунків, крім чотирьох перерахованих, використовувати неприпустимо. Якщо розрахунок за перероблення давальницької сировини проводиться частиною цієї ж сировини, то митне оформлення такої операції охоплює два елементи: одночасне декларування давальницької сировини (на перероблення) і бартерного товару (тієї частини давальницької сировини, що обмінюється на послуги по перероблення). Тому в розглянутій статті давальницького контракту обов'язково має бути присутня кількісна і цінова розбивка загальної маси сировини на дві частин: частина, призначена для перероблення, і частина, призначена для розрахунків.

По-третє, стаття давальницького контракту про розрахунки не може не враховувати ряд діючих цінових і валютних регламентацій, а саме:

- на давальницькі операції поширюється дія індикативних цін;
- іноземний замовник може купувати давальницьку сировину в Україні тільки за іноземну валюту, а продавати готову продукцію з нього, навпаки, тільки за валюту України, проводячи розрахунки через своє зареєстроване представництво в Україні;
- вартість готової продукції з давальницької сировини українського замовника не може бути нижчою за митну вартість давальницької сировини для її виробництва.

### **Питання для самоконтролю**

1. Розкрийте основний зміст зустрічної торгівлі.
2. Надайте характеристику операцій натурального обміну.
3. Визначте основні недоліки бартерних угод.
4. Визначте способи розрахунку замовника з переробником при здійсненні толінгових операцій.
5. Які існують особливості толінгу в Україні?
6. Розкрийте зміст операцій комерційної компенсації.
7. У чому полягає різниця між бартерними та компенсаційними операціями?
8. Визначте особливості авансових закупок.
9. Надайте характеристику співробітництва на компенсаційній основі.

## Тема 6.

### Організація торговельно-посередницьких угод на зовнішньому ринку

#### План лекції:

- 6.1. Доцільність використання посередників та види посередницької діяльності.
- 6.2. Обсяг прав та вибір посередників на ринках.
- 6.3. Правова база зовнішньоторговельної посередницької діяльності.
- 6.4. Використання торговельно-посередницьких угод у зовнішньоекономічній діяльності.

#### 6.1. 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 нераціонально.

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 6.1.*

Таблиця 6.1 – Види посередницьких операцій

Види	Характеристика
<i>Операції з перепродажу, дилерські операції</i> (за договором купівлі-продажу)	– коли посередник викупує 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 викупує 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 дома, експортні фірми, імпорتنі 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 підшуковують 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 укладання 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 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 перепродовують 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.

*Імпортні комісійні фірми* виступають представниками покупців своєї країни. Вони розміщують 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 продаваним 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 видаляє 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 імпортні агенти* — це фірми, що перебувають у країні принципала й здійснюють експортні або імпортні 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.

Принципали й агенти 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 підрозділи їхніх фірм. Винагорода, яка виплачується принципалом агентів, не є його заробітною платою. Агентів 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 консультування 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.

## **6.2. 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 спонукує його вкладати капітал у створення відповідної збутової мережі. Монопольне право спонукує 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, експортерів 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, племенних, 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 монопольним 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. 6.1 представлені ризики зовнішньоторговельної посередницької організації.

Таблиця 6.1 – 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**, 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 ризики 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 укласти 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.) експортерів 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 оперативно 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 експортерів (продавцям) 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 способі 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.

#### **6.4. 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 протоколі 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 авіаперевезень, 1929 р.;

- Гаазькому протоколі про зміну Варшавської конвенції, 1955р.;

- Гвадалахарській конвенції про доповнення Варшавської конвенції по уніфікації деяких норм, пов'язаних з міжнародним авіаперевезенням, 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.

#### **6.4. Використання торговельно-посередницьких угод у зовнішньоекономічній діяльності**

Класифікація посередницьких угод суттєво відрізняється в різних країнах, оскільки вона ґрунтується на нормах чинного законодавства кожної зі сторін. У зв'язку з цим для визначення правової основи посередницької угоди комерсанти виходять з її конкретного змісту.

У практиці зовнішньої торгівлі нашої країни історично склалася класифікація посередницьких угод, заснована на термінології англійського права, яка розглядає майже всіх посередників як різного виду агентів, що виконують будь-які дії для іншої сторони договору-принципала. Під посередницькими угодами розуміють угоди, за яких одне підприємство-посередник здійснює за дорученням іншого підприємства-принципала операції по підготуванню і здійсненню купівлі-продажу товарів. Залежно від характеру взаємовідносин посередника і принципала і обсягу відповідальності сторін посередницькі угоди можна об'єднати в три групи. Найбільш поширеними є угоди агента покупця (угода про надання права на продаж). На підставі такої угоди посередник бере на себе зобов'язання продавати куплені у принципала товари, що стали його власністю. Незважаючи на те, що на початку угоди зазначено, що посередник продаватиме куплені у принципала товари, далі в тексті це положення доцільно повторити детальніше. В угоді вказується, що посередник має закупити і продавати певні товари, в іншій частині цієї ж угоди записано, що на виконання чинного договору сторони укладатимуть між собою окремі контракти на постачання товарів і запасних частин і посередник продаватиме куплені в експортера товари третім особам від свого імені і за свій рахунок (однак на товарах мають бути збережені виробнича марка і товарні знаки).

При придбанні товарів у принципала і наступному їх перепродажу посередник зобов'язується охороняти інтереси принципала, постійно збільшувати закупівлі і не ставити товари принципала в гірші умови, ніж

товари інших принципалів. Агент повідомляє принципалу про інших своїх принципалів і контрагентів, надає інформацію про ситуацію на ринку, про свою діяльність з продажу товарів. Важливою частиною угоди про надання права на продаж є встановлення мінімального обсягу продаж протягом визначеного часу; у разі якщо обсяг продажу не досягне встановленого рівня, принципал має право во розірвати угоду.

Оскільки за умовами угоди агент-купець продає товари від свого імені і за свій рахунок, а принципал не має будь-яких відносин із покупцем і останній не може пред'являти претензії до принципала.

Суттєвою частиною угоди про надання права на продаж є зобов'язання посередника здійснювати технічне обслуговування товарів, що поставляються, підготовленими для цього фахівцями. Посередник систематично рекламує товари на підставі підготовленого продавцем рекламного матеріалу, у тому числі організує демонстраційні зали і виставки зразків.

Посередник періодично звітує перед принципалом про свою діяльність з продажу товарів (надаючи копії рахунків), готує інформацію про ринок.

У більшості угод агента-покупця міститься монопольне застереження, відповідно до якого посереднику надається виключне право на купівлю у принципала-експортера і перепродаж національним покупцям визначених товарів на певній території. Монопольне право агента-покупця не означає, що він не має право укласти подібну угоду з іншим принципалом-експортером. Якщо ж монопольний агент зобов'язується закуповувати товари тільки в одного принципала, то застереження про це має бути внесене до угоди.

В угодах про надання виключного права на продаж доцільно визначити у деталях усі статті контракту, значимість яких в умовах ринку покупця зростає. Територію, на якій імпортеру дається виключне право продажу, позначають або територією держави, або його адміністративних частин. Посередник не тільки не має права продавати зазначені товари поза цією територією, але і його покупці, якщо вони не є кінцевими споживачами товару, не повинні продавати куплені вироби за межами договірної території. При визначенні території посередник намагається одержати виключне право продажу на гранично великій території, однак сторони повинні враховувати реальні можливості імпортера в організації збуту і забезпеченні технічного обслуговування. У контракті про надання виключного права передбачаються ті випадки, коли експортер буде мати право продажу обумовлених товарів на договірній території іншими підприємствами.

Так звані витяги з монопольного застереження засвідчують, що іншим підприємствам можна поставити товар, якщо посередник відмовився купити його за цінами і на умовах, запропонованих експортером. Така ж можливість виникає тоді, коли угода укладена на підставі пропозиції, зробленої експортером до укладення посередницької угоди, коли товари становлять частину компенсаційної угоди, і тоді, коли товари поставляються державним організаціям. Якщо ж експортер продає товар третім особам у випадках, крім обумовлених у контракті, він повинен буде сплатити посередницьку винагороду посереднику.

При комісійній угоді комісіонер продає товари принципала (комітента) від свого імені, але за рахунок принципала. Комітент продовжує залишатися власником товару до моменту продажу його комісіонером третім особам. Оскільки при комісійній операції продаються товари, що належать комітенту, комісіонер не відповідає перед принципалом за виконання угоди третіми особами; якщо ж комісіонер гарантує виконання договору третіми особами (делькредере), застереження про це має бути включене в комісійну угоду.

При комісійній угоді предмети продажу – товари не передаються комісіонеру, він пропонує товари третім особам за специфікацією комітента, у якій зазначені і мінімальні продажні ціни. У сучасних умовах міжнародного ринку така комісійна операція (коли товар залишається до продажу в країні експорту) використовується досить рідко, у тому числі зовнішньоторговельними організаціями нашої країни.

Договірна система по наданню посередницьких послуг між вітчизняними організаціями передбачає можливість укладення договорів трьох видів: договори комісії, договори постачання, договори доручення. При експорті між підприємством-постачальником і зовнішньоекономічною організацією (посередником) укладається, як правило, договір комісії, якщо сторони не домовилися про застосування договору постачання. Відносини між замовником і зовнішньоекономічною організацією при імпорті оформлюються договором комісії. У договорах має визначатися номенклатура, кількість і якість товарів, терміни їх постачання (передачі замовнику), ціна (якщо вона відома в момент укладення договору).

Договір вважається виконаним з моменту виконання зобов'язань посередником за контрактом перед іноземним покупцем. Право власності і ризик випадкової загибелі товару зберігаються за підприємством до моменту переходу права власності до іноземного покупця відповідно до контракту купівлі-продажу.

Підвищені вимоги ринку до якості товарів, що поставляються, повинні враховуватися при укладенні договорів між зовнішньоекономічною організацією і підприємством-постачальником експортних товарів. Підприємство відповідає за зміну якості товару, за недостачі його або у разі його залишків, якщо ці зміни якості або недостача відбулася з його вини.

У процесі проведення переговорів з іноземним покупцем (продавцем), у ході укладення і виконання угоди зовнішньоекономічна організація має діяти в інтересах підприємства (замовника). Представники підприємства можуть брати участь у переговорах, укладенні контракту. У договорі може бути передбачене попереднє схвалення підприємством готового до підписання проекту зовнішньоторговельного контракту.

При договорі комісії, у випадку коли зовнішньоекономічна організація не виконала своїх зобов'язань унаслідок порушень, допущених іноземним партнером, зовнішньоекономічна організація несе перед постачальником (замовником) майнову відповідальність у тій валюті й у межах тих сум, що отримані від іноземного партнера. Якщо ж одержання відповідних сум стало неможливим з вини зовнішньоекономічного об'єднання, то воно відповідає

перед підприємством у межах цих сум. У разі порушення зобов'язань за контрактом з вини постачальника об'єднання відшкодовує всі неустойки і штрафи, виплачені іноземному партнеру.

У взаємовідносинах із закордонними посередниками національні підприємці частіше застосовують договір-консигнації. На відміну від загальноприйнятого визначення комісійної операції, за якої товар до продажу комісіонером третім фірмам перебуває в країні експорту, при консигнації продукція поступає на склад (магазин) у країні імпорту, звідки і продається. Консигнаційна операція застосовується при продажу таких товарів, що вимагають попереднього огляду, ознайомлення покупця з правилами користування (машин, устаткування, засобів транспорту). При технічному обслуговуванні машин і устаткування також широко застосовуються консигнаційні угоди, оскільки з консигнаційних складів продаються запасні частини, консигнатор найчастіше організує станції технічного обслуговування, ремонтні майстерні, консультації фахівців з експлуатації проданих машин, устаткування і засобів транспорту.

При консигнаційній операції консигнатор укладає договори з третіми особами від свого імені, але за рахунок принципала (консигнанта), який продовжує залишатися власником товарів, що містяться на консигнаційному складі, до моменту продажу. Укладення консигнаційної угоди пов'язане з певним ризиком для експортера, оскільки за кордон відправляється непроданий товар і немає впевненості в тому, що він буде реалізований. Тому важливою частиною консигнаційної угоди є стаття, що регулює операції з товаром, який не був проданий протягом терміну консигнації. У цьому випадку посередник або придбає товар у свою власність, або повертає товар експортеру. У контракті сторони обумовлюють порядок підготування продукції для повернення і розподіл витрат по зворотному транспортуванню (витрати може повністю взяти на себе посередник, або вони діляться порівну між учасниками угоди).

Істотними частинами консигнаційної угоди є умови утримання продукції на консигнаційному складі. Посередник відповідає за цілість товару, який він страхує за свій рахунок, але на користь консигнанта. Консигнатор товару бере на себе всі витрати, пов'язані з транспортуванням, збереженням, демонстрацією, експлуатацією товару. Консигнатор зобов'язаний інформувати принципала про продажі і залишки товарів на складі.

Консигнатор зобов'язаний поставити устаткування разом з технічною документацією, каталогами й іншими рекламними матеріалами, послати, якщо це буде необхідно, фахівців для обслуговування продукції. Особливо акцентується в консигнаційній угоді на обов'язку консигнанта поставити запасні частини (якщо продається устаткування).

Іншим видом торгово-посередницької угоди є договір-доручення, на підставі якого агент виконує від імені і за рахунок принципала дії різного характеру. Цей посередник іноді називається агентом-представником, простим посередником. У коло його обов'язків можуть входити: пошук покупця або продавця (брокерські функції), операції по здаванню-прийняттю товару, найманню торгових і складських приміщень, представництво при укладенні



угод на міжнародних аукціонах, товарних біржах, передавання пропозицій для участі в торгах, попереднє узгодження з іноземним покупцем умов майбутньої угоди.

Особливу увагу викликають умови укладення договору – доручення між підприємствами, що мають намір здійснити експортно-імпортні операції, і спеціалізованою зовнішньоекономічною організацією. За договором-дорученням зовнішньоекономічна організація діє від імені, за дорученням і за рахунок підприємства. Предметом такої угоди може бути експорт, імпорт, агентська угода, консигнаційна операція. За договором-дорученням зовнішньоекономічна організація може на замовлення підприємства досліджувати умови збуту і закупівлі на визначених ринках, провести аналіз фірмової

структури ринку, умов угод купівлі-продажу, пошук можливого покупця або продавця. Значення договору-доручення об'єктивно зростає за сучасних умов, оскільки чимало нових учасників зовнішньоекономічних зв'язків зустрічаються з неминучими труднощами при виході на ринок через недостатній досвід комерційної роботи і слабе знання ринкової кон'юнктури.

Відповідно до тексту договору-доручення зовнішньоекономічна організація виконує свої договірні зобов'язання сама, але вона також може передоручити виконання договору-доручення іншій організації (включаючи закордонну), якщо вважає це доцільним.

У торгово-посередницьких угодах усіх типів встановлюється розмір посередницької винагороди (на практиці часом використовується назва «комісійна винагорода», хоча більш правильно зарахувати її до комісійної і консигнаційної угоди). Розмір винагороди можна встановити двома основними способами. Вона може бути визначена як різниця між цінами, за якими посередник купує товари в експортера, і цінами, за якими він продає ці товари третім особам. Однак за цих умов посередник має взяти на себе зобов'язання продавати куплені у експортера товари за такими цінами, щоб обсяг продаж не зменшився внаслідок значного завищення цін. Зазначена винагорода покриває витрати посередника, пов'язані з виконанням угоди і контрактів, у тому числі з технічного обслуговування і рекламі товарів. Другий поширений спосіб розрахунку винагороди посередника встановлює визначений розмір відсоткових відрахувань від загальної суми продажу, встановивши найбільший розмір при максимально вигідному обсязі продаж (це може і не бути найбільший розмір продажів).

При організації збуту через закордонних посередників експортер має вирішити проблему добору фірми-посередника. Правильний вибір посередника, якщо експортер вирішив удатися до його послуг, багато в чому визначає ступінь ефективності угоди. При виборі посередника аналізується його імідж, розглядається, наскільки сумлінно він ставиться до своїх обов'язків, його діловий авторитет, можливість технічного обслуговування, професійний рівень інженерно-технічної бази тощо.

### ***Приклад комісійного договору.***

#### ***Преамбула договору комісії***

Договірні сторони іменуються комісіонером і комітентом.

#### *Предмет договору*

Предметом комісійного доручення є один або кілька договорів, які комісіонер укладає з третіми особами за рахунок комітента. Це можуть бути будь-які договори, що відповідають вимогам закону: купівля-продаж, бартер, підряд, збереження та ін. У виконання одного договору комісії може бути укладено кілька зовнішньоторговельних контрактів. І навпаки, один зовнішньоекономічний контракт може бути укладений комісіонером на підставі кількох договорів комісії з різними комітентами. Хоча зобов'язання, що виникають між комісіонером і третіми особами, автономні, їх зміст визначається комісійним дорученням (наприклад, предмет, ціна та ін.). У статті про предмет комісійного договору деталізується об'єкт договору – замовлений для імпорту/переданий для експорту товар – асортимент, ціни (мінімальні/максимальні), кількість, терміни постачання та ін.). При цьому право власності на комісійні товари переходить безпосередньо від комітента до третіх осіб чи від третіх осіб до комітента. Комісіонер права власності не набуває. Після виконання доручення комісіонер має передати комітентові все отримане по виконаному дорученню, а також, за вимогою комітента, передати йому усі права щодо третьої особи, що впливають з договору, укладеного комісіонером з третьою особою (уступка вимоги). Така конструкція особливо приваблива тим, що обов'язок комісіонера уступити вимогу комітентові виникає не в силу договору уступки вимоги, а відповідно до підстав договору комісії і розглядається як додатковий елемент основних зобов'язань комісіонера і комітента. А це, у свою чергу, виводить цю конструкцію з-під регулювання, зокрема, Указом Президента України «Про заходи для підвищення відповідальності за розрахунки з бюджетами і державними цільовими фондами» від 04.03.98 № 167/98 у частині заборони уступки вимоги і переведення боргу при проведенні зовнішньоекономічних операцій, що дозволяє коректно перебороти обмеження на заміну осіб у зовнішньоторговельних зобов'язаннях.

Якщо ж комісіонер бере на себе поручительство за виконання договору третьою особою – делькредере (ч. 2 ст. 402 Цивільного кодексу України), то це дозволяє успішно проводити переведення боргу згідно із вищезазначеною схемою.

#### *Ціни і розрахунки*

У цій статті договору визначається порядок формування ціни при виконанні комісійного доручення, а також склад витрат, що будуть враховані до цієї ціни, наприклад, імпортна ціна може бути сформована так: максимальна закупівельна ціна за комісійною згодою + додаткові витрати відповідно до умов постачання товару + митні податки і платежі при імпорті + вартість збереження товару комісіонером (якщо останнє не передбачене договором комісії, комісіонер за законом не має права на відшкодування витрат по збереженню майна комітента).

Як уже зазначалося, комісіонер укладає і виконує зовнішньоекономічні договори за рахунок комітента. Однак чинне законодавство України не містить

регламентації щодо порядку і термінів відшкодування комісіонеру його витрат, пов'язаних із зовнішньоторговельною операцією. Отже, комісіонер може закуповувати товар для комітента як за рахунок отриманих попередньо коштів останнього, так і за рахунок власних коштів з наступним відшкодуванням збитків комітентом. Тому відмовлення в митному оформленні комісійних товарів через використання власних коштів комісіонера для їх оплати не можна вважати правомірними. Оскільки комісійний договір оплатний, за послуги комісіонера має бути передбачена комісійна винагорода. Розмір цієї винагороди визначається угодою сторін. Окрему винагороду комісіонер отримує за делькредере.

#### *Термін дії комісійного договору*

Визначаючи термін дії комісійного договору, необхідно співвідносити її з терміном дії зовнішньоекономічного контракту. Комісія триває довше, ніж зовнішньоторговельна операція по її виконанню, і, отже, комісійний договір укладається раніше зовнішньоекономічного і закінчує свою дію пізніше – після повного розрахунку сторін по виконаній зовнішньоторговельній операції (операціях).

#### **Приклад консигнаційного договору**

##### *Преамбула*

Сторони консигнаційного договору називаються консигнантом і консигнатором.

##### *Предмет договору*

У договорі зазначається, що продаж товарів відбуватиметься саме з митного ліцензійного складу, до того ж від імені консигнатора, але за рахунок консигнанта. Крім того, точно визначена номенклатура і кількість товару, що міститиметься на митному ліцензійному складі, і зазначений той митний режим, відповідно до якого товар забиратиметься зі складу.

##### *Базисні умови*

Містять можливі обставини і процедури повернення нереалізованого товару консигнантові. Визначають, які операції з товаром може робити консигнатор на митному ліцензійному складі. Це – митне оформлення, дроблення партій, пакування тощо. Зазначено територію (країну) де консигнатор має право продавати товари. Якщо таке застереження в консигнаційному договорі відсутнє, це означає, що реалізація може проводитись тільки в країні консигнатора і вивіз товару для продажу в треті країни не буде оформлений у митному відношенні.

##### *Ціни і розрахунки*

Зазначаються підстави визначення ціни продажу консигнаційних товарів, а також документ, яким підтверджуватиметься ціна при виконанні договорів купівлі-продажу, витрати, що будуть враховані в цю ціну. Ціну можна сформулювати, наприклад, у такий спосіб: мінімальна ціна за консигнаційною згодою + додаткові витрати відповідно до умов постачання товару + вартість зберігання на митному ліцензійному складі.

Умови платежу за консигнаційний товар мають містити чітко визначену валюту платежу, а також термін перерахування коштів на рахунок консигнанта після виконання консигнатором договору купівлі-продажу.

Передбачається механізм відшкодування консигнантом витрат консигнатора, пов'язаних з виконанням останнім договору консигнації, зокрема, витрат по зберіганню товару на митному ліцензійному складі.

#### *Термін дії договору*

Терміни консигнаційного продажу і дії самого договору мають співвідноситися у такий спосіб: дія договору триваліша за період продажів і закінчується після розрахунків сторін та повернення (якщо це передбачено) нереалізованої частини товару.

### **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? Надайте 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.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003р. № 436-ІУ (із змінами та доповненнями). *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2003. N 18, № 19-20, № 21-22, Ст. 144. URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
2. Митний кодекс України від 13.03.2012р. № 4495-УІ. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2012, N 73-74, Ст. 590.
3. Цивільний кодекс України. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws>
4. Про банки та банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000р. №2121-111 (із змінами та доповненнями). URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
5. Про безпечність та якість харчових продуктів : Закон України від 23.12.1997р. № 771/97-ВР (із змінами та доповненнями). *Відомості Верховної Ради (ВВР)*. 1998. N 19, Ст. 98. URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999р. №996-XIV. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws>
7. Про врегулювання товарообмінних (бартерних) операцій в сфері зовнішньоекономічної діяльності : Закон України від 23.12.98 р. №351-XIV
8. Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції : Закон України від 17.07.1997р. № 468/97-ВР (із змінами та доповненнями). *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 1997. N 44, Ст. 281. URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
9. Про Митний тариф України : Закон України від 05.04.2001 № 2371-III. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2001. N 24, Ст. 125. (із змінами та доповненнями). URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
10. Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон : Закон України від 13.10.1992р. № 2673-XII. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 1992. N 50, Ст. 676. URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
11. Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту : Закон України від 22.12.1998р. № 330-XIУ (із змінами та доповненнями). *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 1999. N 9-10, Ст. 65. URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
12. Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту : Закон України від 22.12.1998р. N 331-XIУ (із змінами та доповненнями). *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 1999. N 12-13, Ст. 80. URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
13. Про захист прав споживачів : Закон України від 12.05.1991р. № 1023-XII(із змінами та доповненнями). *Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР)*. 1991. N 30, Ст. 379. URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
14. Про зовнішньоекономічну діяльність : України від 16.04.1991р. № 959-XI (із змінами та доповненнями ). *Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР)*. 1991. N 29, ст. 377. URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
15. Про митну справу в Україні : Закон України N 92-ІУ (92-15) від 11.07.2002р. (Закон втратив чинність з 01.01.2004р. на підставі Кодексу). *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2002. N 38-39, Ст. 288.

16.Про оподаткування прибутку підприємств : Закон України від 28.12.94 р. №334/94-ВР

17.Про охорону прав на зазначення походження товарів : Закон України «» від 16.06.1999р. № 752-ХІУ (із змінами та доповненнями). *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 1999. N 32, Ст. 267. URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

18.Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті : Закон України від 23 вересня 1994р. № 185/94-ВР (із змінами та доповненнями). *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 1994. N 40, Ст. 364. URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

19.Про приєднання України до Женевської конвенції 1930 року про гербовий збір стосовно переказних векселів і простих векселів : Закон України «» від 06.07.1999р. № 828-ХІУ. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 1999. N 34, Ст. 292.

20.Про приєднання України до Женевської конвенції 1930 року про врегулювання деяких колізій законів про переказні векселі та прості векселі : Закон України від 06.07.1999р. № 826-ХІУ. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 1999. N 34, Ст. 290.

21.Про приєднання України до Женевської конвенції 1930 року, якою запроваджено Уніфікований закон про переказні векселі та прості векселі : Закон України від 06.07.1999р. № 826-ХІУ. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 1999. N 34, Ст. 290.

22.Про транзит вантажів : Закон України від 20.10.1999р. №1172-ХІУ (із змінами та доповненнями). *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 1999. N 51, Ст. 446. URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

23.Про транспорт : Закон України № 232/94-ВР від 10.11.1994р. (із змінами і доповненнями). *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 1994. N 51, Ст. 446. URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

24.Про транспортно-експедиторську діяльність : Закон України від 01.07.2004р. № 1955-1У. *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2004. N 52, Ст. 562. URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

25.Про трубопровідний транспорт : Закон України від 15.05.1996р. № 192/96-ВР. (*Відомості Верховної Ради України (ВВР)*). 1996. N 29, Ст. 139. URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

26.Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження : Закон України від 17.02.2000р. № 1457-III (із змінами та доповненнями). *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2000. N 12, Ст. 97. URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

27.Про режим іноземного інвестування : Декрет Кабінету міністрів України (втратив чинність від 17.02.2000р. ЗУ № 1457-III). *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 1993. N 28, Ст. 302. URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

28.Про стандартизацію і сертифікацію : Декрет Кабінету Міністрів України від 10.05.1993р. № 46-93 (із змінами та доповненнями). *Відомості*

*Верховної Ради України (ВВР)*. 1993, N 27, ст. 289. URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

29. Про затвердження Класифікатора видів податків, зборів (обов'язкових платежів) та інших бюджетних надходжень : Наказ Державної митної служби України від 07.12.2005р. № 1201 (із змінами та доповненнями). *Офіційний вісник України*. 2005. № 52. URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

30. Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічного договору (контракту) : Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 06.09.2001р. № 201.

31. Податковий кодекс України від 02.12.2010р. № 2755-VI (із змінами та доповненнями). *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. 2011. N 13-14. № 15-16, № 17, Ст. 112. URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

32. Про впровадження штрихового кодування товарів : Постанова Кабінету Міністрів України від 29.05.1996р. № 574 (із змінами та доповненнями). *Урядовий кур'єр* від 20.07.1996р. URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

33. Про деякі питання регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності : Постанова КМУ від 29.04.99 р. №756

34. Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та квот на 2011 рік : Постанова Кабінету Міністрів України від 22 грудня 2010р. N 1183 (із змінами та доповненнями). *Офіційний вісник України*. 2010. № 100. Ст. 3548. URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

35. Про затвердження Положення про порядок застосування до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності спеціальних санкцій, передбачених статтею 37 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» : Наказ Міністерства економіки України від 05.10.1999 р. №19. *Офіційний вісник України*. 2000. 26 березня.

36. Про затвердження Порядку митного оформлення товарів, що ввозяться на митну територію України та підлягають обов'язковій сертифікації в Україні, і визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України : Постанова Кабінету Міністрів України від 14.05.2008р. № 446 (із змінами та доповненнями). *Офіційний вісник України*. 2008. № 35. Ст. 1171. URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

37. Про затвердження розмірів страхових платежів за договорами міжнародного обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів : Постанова Кабінету Міністрів України від 6 січня 2005р. N 5 . *Офіційний вісник України*. 2005. № 2. Ст. 85. URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

38. Про перелік документів, необхідних для здійснення митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України : Постанова Кабінету Міністрів України від 1 лютого 2006р. № 80. *Офіційний вісник України*. 2006. № 5. Ст. 222. URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

39. Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті : Постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 21 червня 1995р. № 444. URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

40. Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затверджене наказом Мінекономіки від 06.09.2001 р. №201

41. Інструкція про порядок здійснення контролю і отримання ліцензій за експортними, імпорнтними та лізинговими операціями, затверджена постановою Правління НБУ від 24.03.99 р. №136

42. Узагальнююче податкове роз'яснення щодо застосування норм ст. 4 Закону України від 24.09.94 р. №185/94-ВР «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» у разі припинення зобов'язань за зовнішньоекономічними договорами шляхом зарахування зустрічних однорідних вимог, затверджене наказом ДПАУ від 03.08.2006 р. №450

43. Алексеев И.С. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. Москва : Дацков и К, 2009. 304 с.

44. Баринов В.А. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. Москва : Форум, 2009. 192 с.

45. Безручко О.О. Торгівельне посередництво як особливий вид підприємницької діяльності на ринку товарів та послуг. *Економічні науки. Економіка підприємства*. 2010. – URL : <http://www.rusnauka.com.ua>

46. Внешнеэкономическая деятельность в глобальной экономике / под ред. В.К. Бурлачкова. Москва : Изд. дом АТИСО, 2009. 639 с.

47. Воловик Л.А. Основы внешнеэкономической деятельности: учеб. пособ. Калининград : КГУ, 2003. 256 с .

48. Георгіаді Н.Г. Основи зовнішньоекономічної діяльності: теоретичні основи і прикладні аспекти: навч.-метод. посіб. Львів : Інтелект-Захід, 2006. 260 с.

49. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підруч. 3-тє видання перероб. та допов. Київ : ЦУЛ, 2008. 432 с.

50. Дахно І.І., Альбіщенко Н.В., Жебровський А.О. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2007. 328 с.

51. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. Київ : Знання, 2009. 462 с .

52. Дроздова Г.М., Олейнікова С.С. Документація в зовнішньоекономічній діяльності: навч. посіб. Донецьк : ДонДУУ, 2010. 256 с.

53. Зінь Е.А., Дука Н.С. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підруч для ВНЗ / за ред. Е. А. Зінь. Київ : Кондор, 2009. 432 с.

54. Зовнішньоекономічна діяльність: навч. посіб. / за ред. д.е.п., проф. І.І. Дахна. Київ : ЦНЛ, 2006. 360 с.

55. Капран В.І., Кривчепко М.С., Коваленко О.К., Омельченко С.І. Банківські операції: навч. посіб. Київ : ЦНЛ, 2006. 208 с.

56.Козак Ю.Г., Логвинова Н.С., Співаченко І.Ю. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : навч. посіб. 2-ге вид, перероб. та доп. Київ : Центр видавничої літератури, 2006. 792 с.

57.Корнева С.В., Ларин Д.А. Основы внешнеэкономической деятельности. Москва : Изд. Инфра - М, 2002. 286 с.

58.Котиш О.М. Теоретичні аспекти визначення сутності поняття «зовнішньоекономічна операція». *Економіка розвитку*. 2014. № 2 (70).

59.Максимець О.В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. Львів : Афіша, 2004. 139 с.

60.Мельник П. В., Тарантул Л. Л., Гордей О. Д. Банківські системи зарубіжних країн : підруч. Київ : Алерта, Центр учбової літератури, 2010. 586 с.

61.Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / за ред. д.е.н., проф. І.І. Дахна. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 304 с.

62.Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. / Г. О. Анцелевич, В. О. Голубєва, Т. В. Злуніцина та ін; За заг. ред. О. Х. Юлдашева. К.: МАУП, 2005. 272 с.

63.Чернишова Л.О., Печенка О.І., Козу В.О., Величко К.Ю. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. Харків : Видавництво Форт, 2015. 400 с.

64.Шкурупій О.В., Гончаренко В.В., Артеменко І.А. та ін. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб / за заг. ред. О.В. Шкурупій. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 248 с.

Додаток А.1

Угрупування торговельних термінів у «ІНКОТЕРМС-2000»

№ n/n	Назва умов		Група умов	Вид транспорту	Обов'язки продавця	Обов'язки покупця	Момент переходу ризику з продавця на покупця
	Англ. екв.	Укр. екв.					
1.	EXW, Ex Works	Франко-завод	Е Відвантаження	Всі види транспорту	Предоставити товар на заводі, складі, забезпечити упакування товару	Прийняти товар на заводі, доставити у пункт призначення	Момент передачі товару або транспортних доку-ментів
2.	FCA, Free Carrier	Франко-перевізник	F Основне перевезення не оплачене	Повітряний, залізничний, автомобільний	Доставити товар у вказ. пункт у розпорядження перевізника, отримати експортну ліцензію	Визначити перевізника, оплатити витрати за перевезення	Момент передачі товару перевізнику
3.	FAS, Free Alongside Ship	Франко вздовж борту судна		Морський, річковий	Поставити товар на причал чи загрузити на ліхтер у порту відвантаження	Зафрахтувати судно, оплатити фрахт, отримати експортну ліцензію	Момент розміщення товару на причалі чи ліхтері
4.	FOB, Free On Board	Франко-борт		Морський, річковий	Поставити товар на борт судна, оплатити погрузку, отримати експортну ліцензію	Оплатити товар, оплатити фрахт судна, отримати імпор-тну ліцензію, прийняти товар	Момент перетинання товаром поручнів судна у порту відправлення
5.	CFR, Cost and Freight	Вартість і фрахт	С Основне перевезення оплачене	Морський, річковий	Оплатити фрахт судна, доставити товар на судно, отримати експортну ліцензію	Оплатити товар, доставити його до місця призначення, сплатити мито, отримати імпор-тну ліцен.	Момент перетинання товаром поручнів судна у порту відправлення
6.	CIF, Cost Insurance and Freight	Вартість, страхування і фрахт		Морський, річковий	Оплатити фрахт судна, доставити товар на судно, оплатити страху-вання, отримати експортну ліцензію	Оплатити товар, доставити його до місця призначення, сплатити мито, отримати імпор-тну ліцен.	Момент перетинання товаром поручнів судна у порту відправлення
7.	CPT, Carriage Paid To	Перевезення оплачене до...		Всі види транспорту	Оплатити перевезення товару до місця призначення, отримати експортну ліцензію	Оплатити товар, доставити його до місця призначення, сплатити мито, отримати імпор-тну ліцен.	Момент передчі товару 1-му перевізнику
8.	CIP, Carriage And Insurance Paid To	Перевезення і страхування оплачені до...		Всі види транспорту	Оплатити перевезення товару до місця призначення, страхування, отримати експортну ліцензію	Оплатити товар, доставити його до місця призначення, сплатити мито, отримати імпор-тну ліцен.	Момент передачі товару першому перевізнику
9.	DAF, Delivered At Frontier	Поставка до кордону	D Прибуття	Залізничний, автомобільний	Доставити товар і вказане місце на кордоні, отримати експортну ліцензію	Оплатити товар, доставити його з кордону, сплатити мито, отримати імпор-тну ліцензію	Момент перетинання кордону
10.	DES, Delivered Ex Ship	Доставлено франко- струп судно		Морський, річковий	Доставити товар на борту судна в порт призначення	Оплатити товар, доставити його з борту судна, сплатити мито, отримати імпор-тну ліцензію	Момент перетинання товаром поручнів судна в порту призначення
11.	DEQ, Delivered Ex Quay	Доставлено франко- набережна		Морський, річковий	Доставити товар на пристань в порту призначення, отримати імпор-тну ліцензію	Оплатити товар, доставити його з пристані в порту призначення, сплатити мито	Момент розміщення товару на причалі
12.	DDU, Duty Unpaid	Доставлено, мито не сплачене		Всі види транспорту	Доставити товар в указане місце призначення	Оплатити товар, прийняти його, сплатити мито, отримати імпор-тну ліцензію	Момент передачі товару перевізником покупцю
13.	DDP, Duty Paid	Доставлено, мито сплачене		Всі види транспорту	Доставити товар в місце призначен-ня, сплатити мито, отримати імпор-тну ліцензію	Прийняти товар в указаному місці	Момент передачі товару перевізником покупцю

## Додаток А.2

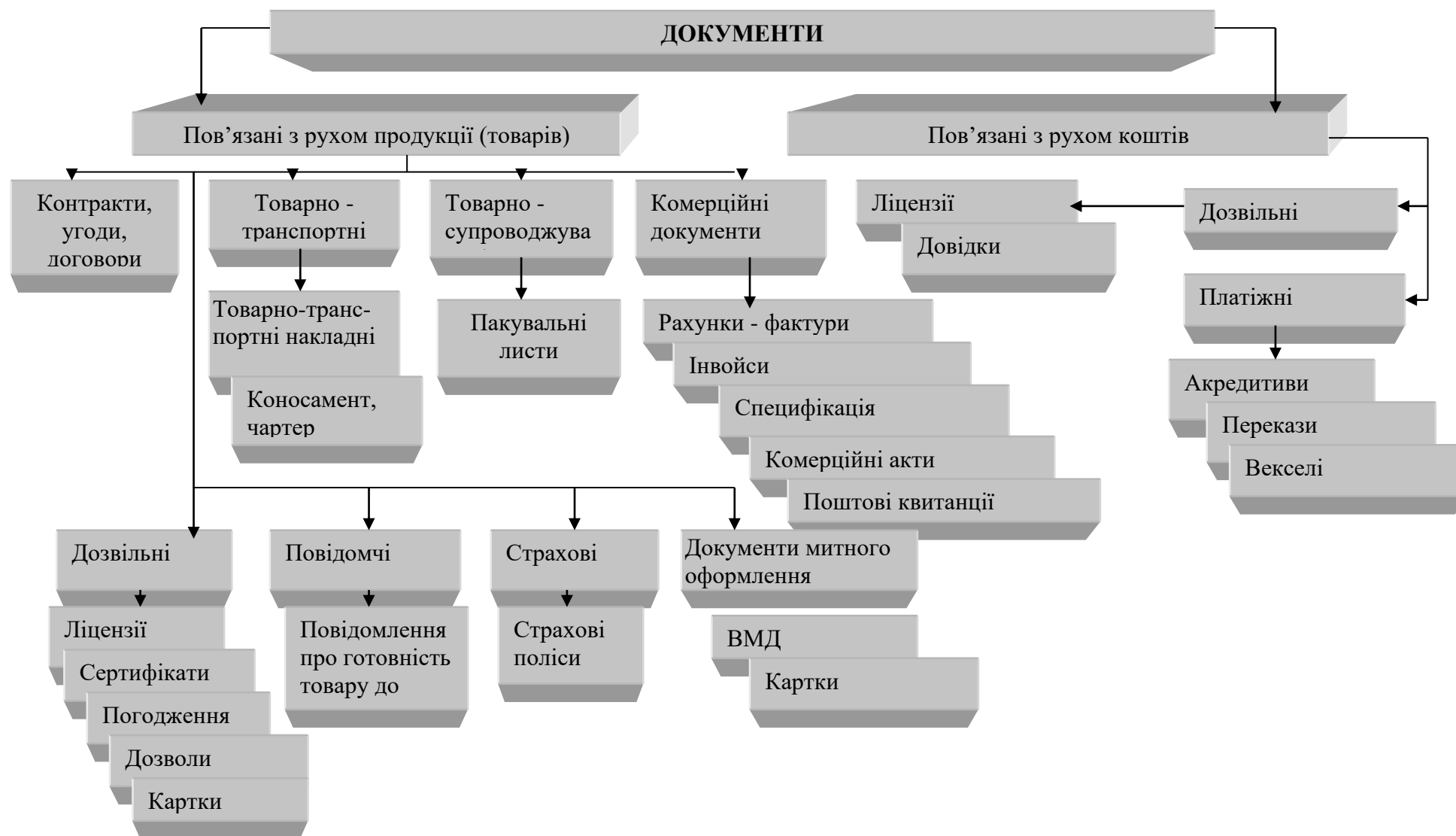
### Угрупування торговельних термінів у «ІНКОТЕРМС-2010»

№ з/п	Назва умов		Група умов	Вид транспорту	Обов'язки продавця	Обов'язки покупця	Момент переходу ризику з продавця на покупця
	Англ. екв.	Укр. екв.					
1	EXW Ex Works	Франко-завод	Е Відвантаження	Всі види транспорту	Надати товар на заводі, складі, забезпечити упакування товару	Прийняти товар на заводі, складі, доставити у пункт призначення	Момент передачі товару або транспортних документів
2	FCA Free Carrier	Франко-перевізник	F Основне перевезення не оплачене	Морський, річковий	Доставити товар у вказаний пункт у розпорядження перевізника, отримати експортну ліцензію та сплатити екс. мито	Визначити перевізника, оплатити витрати за перевезення, отримати імп. ліцензію та сплатити імп. мито	Момент передачі товару перевізнику
3	FAS Free Alongside Ship	Франко вздовж борту судна		Морський, річковий	Поставити товар на причал чи загрузити на ліхтер у порту відвантаження, отримати експортну ліцензію та сплатити екс. мито	Зафрахтувати судно, оплатити фрахт, отримати імпорتنу ліцензію та сплатити імп. мито	Момент розміщення товару на причалі чи ліхтері
4	FOB Free On Board	Франко-борт		Морський, річковий	Поставити товар на борт судна, оплатити погрузку, отримати експортну ліцензію та сплатити екс. мито	Оплатити товар, фрахт судна, отримати імпорتنу ліцензію, та сплатити імп. мито, прийняти товар	Момент перетинання товаром поручнів судна у порту відвантаження
5	CFR Cost and Freight	Вартість і фрахт	С Основне перевезення оплачене	Морський, річковий	Оплатити фрахт судна, доставити товар на судно, отримати експортну ліцензію та сплатити екс. мито	Оплатити товар, доставити його до місця призначення, сплатити імп. мито, отримати імпорتنу ліцензію	Момент перетинання товаром поручнів судна у порту відправлення
6	CIF Cost Insurance and Freight	Вартість, страхування і фрахт		Морський, річковий	Оплатити фрахт судна, доставити товар на судно, оплатити страхування, отримати експортну ліцензію та сплатити екс. мито	Оплатити товар, доставити його до місця призначення, сплатити імп. мито, отримати імпорتنу ліцензію	Момент перетинання товаром поручнів судна у порту відправлення
7	CPT Carriage Paid To	Перевезення оплачене до...		Всі види транспорту	Оплатити перевезення товару до місця призначення, отримати експортну ліцензію та сплатити екс. мито	Оплатити товар, доставити його до місця призначення, сплатити імп. мито, отримати імпорتنу ліцензію	Момент передачі товару першому перевізнику
8	CIP Carriage and Insurance Paid To	Перевезення і страхування оплачені до...		Всі види транспорту	Оплатити перевезення товару до місця призначення, страхування, отримати експортну ліцензію та сплатити екс. мито	Оплатити товар, доставити його до місця призначення, сплатити імп. мито, отримати імпорتنу ліцензію	Момент передачі товару першому перевізнику
9	DAP Delivered at Place	Поставка в місці призначення	D Прибуття	Всі види транспорту	Здійснити поставку товару та надати його в розпорядження на транспортному засобі, готовому до розгрузки, в пункті призначення, отримати експортну ліцензію, оплатити екс. мито, перевезення товару до пункту призначення	Оплатити товар, сплатити імпортне мито, отримати імпорتنу ліцензію	Момент передачі товару на транспортному засобі перевізником покупцю в пункті призначення
10	DAT Delivered at Terminal	Поставка на терміналі		Всі види транспорту	Розгрузити товар з транспортного засобу та надати в розпорядження на терміналі в пункті призначення, отримати експортну ліцензію, оплатити екс. мито, перевезення товару до терміналу в пункті призначення	Оплатити товар, сплатити імпортне мито, отримати імпорتنу ліцензію	Момент передачі товару перевізником покупцю на терміналі в пункті призначення
11	DDP Delivered Duty Paid	Поставка зі сплатою мита		Всі види транспорту	Здійснити поставку товару та надати його в розпорядження на транспортному засобі, готовому до розгрузки, в пункті призначення, отримати екс. та імп. ліцензії, сплатити мито	Оплатити товар, прийняти в місці призначення	Момент передачі товару перевізником покупцю в місці призначення

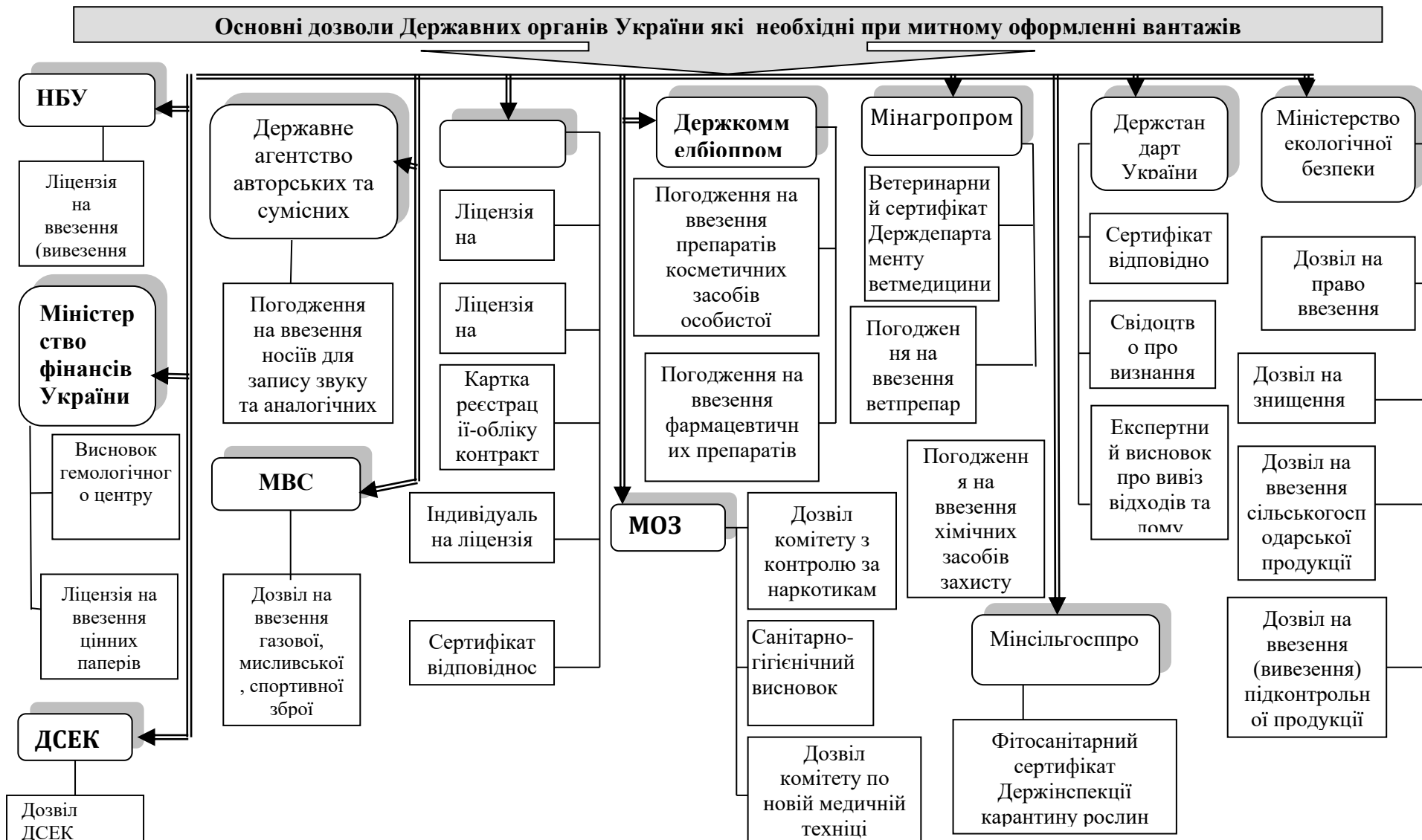




Документальне оформлення при експортно-імпорتنних операціях



Основні дозволи Державних органів України, які необхідні при митному оформленні вантажів



Додаток Б.4

Визначення митної вартості в залежності від умов поставки при експорті товарів з України

Умови Інкотермс 2010	Пакування	Навантаження на транспортний засіб	Доставка до основного перевізника	Ввізне мито	Страховання* перевезення	Навантаження на основний транспорт	Оплата* основного транспорту	Розвантаження	Імпортне мито	Доставка від основного транспорту	Розвантаження на склад підприємства
1. EXW франко-завод	V	+	+		+	+	+				
2. FCA франко перевізник	V	V	+		+	+	+				
3. FAS франко вздовж борту судна	V	V	V	V-		+					
4. FOB франко-борт	V	V	V	V-		V					
5. CFR Вартість і фрахт	V	V	V	V-		V	V-				
6. CIF Вартість, страхування і фрахт	V	V	V	V-	V-	V	V-				
7. CPT Перевезення оплачені до	V	V	V	V-		V	V				
8. CIP Перевезення і страхування оплачені до...	V	V	V	V-	V	V	V				
9. DAP Доставка в пункті	V	V	V	V-	V	V*	V-	V-			
10. DAT Доставка на терміналі	V	V	V	V-	V	V	V	V-	V-		
11. DDP Доставлено, мито сплачене	V	V	V	V-	V	V	V-	V-	V-	V-	V-

Додаток Б.5

Визначення митної вартості в залежності від умов поставки при імпорті товарів в Україну

Умови Інкотермс 2010	Пакуван- ня	Навантажен- ня на транспортний засіб	Доставка до основного перевізника	Ввіз- не мито	Страховання * перевезення	Навантажен- ня на основний транспорт	Оплата* основного транспорту	Розванта ження	Імпорт- не мито	Доставка від основного транспорту	Розванта- ження на склад підприє- мства
1. EXW франко-завод	V	+	+		+	+	+				
2. FCA франко перевізник	V	V	+		+	+	+				
3. FAS франко вздовж борту судна	V	V	V	V	+	+	+				
4. FOB франко-борт	V	V	V	V	+	V	+				
5. CFR Вартість і фрахт	V	V	V	V		V	V				
6. CIF Вартість, страхування і фрахт	V	V	V	V	V	V	V				
7. CPT Перевезення оплачена до	V	V	V	V		V	V				
8. CIP Перевезення і страхування оплачені до...	V	V	V	V	V	V	V				
9. DAP Доставка в пункті	V	V	V	V	V	V	V	V-			
10. DAT Доставка на терміналі	V	V	V	V	V	V	V	V-	V-		
11. DDP Доставлено, мито сплачене	V	V	V	V	V	V	V	V-	V-	V	V-

## ЗМІСТ

Вступ	3
Зміст тем дисципліни	4
Розділ 1. Організація та техніка здійснення основних зовнішньоекономічних угод	6
Тема 1. Теоретичні аспекти організації зовнішньоекономічних угод	6
Тема 2. Економіко-правове забезпечення зовнішньоекономічних угод	30
Тема 3. Механізм здійснення зовнішньоторговельних угод, пов'язаних з рухом товарів	49
Тема 4. Механізм здійснення зовнішньоекономічних угод, пов'язаних з наданням виробничих послуг та виконанням робіт	113
Тема 5. Механізм здійснення угод компенсаційної торгівлі на зовнішньому ринку	154
Тема 6. Організація торговельно-посередницьких угод на зовнішньому ринку	172
Список використаної література	201
Додатки	206

Навчальне електронне видання  
комбінованого використання

Можна використовувати в локальному та мережному режимах

## **ОРГАНІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ УГОД**

### **Курс лекцій**

УКЛАДАЧІ:  
КОЗУБ Вікторія Олександрівна  
ПЕЧЕНКА Оксана Іванівна

Відповідальний за випуск зав. кафедри  
міжнародної економіки Кот О.В.  
Техн. редактор В.П. Вавіліна  
План 2019.,поз\_\_

---

Підп. до друку 17.07.2019 р. Один електронний оптичний диск (CD-ROM);  
супровідна документація. Об'єм даних ...Мб. Тираж 50 прим.

---

Видавець та виготівник  
Харківський державний університет харчування та торгівлі  
вул. Клочківська, 333, Харків, 61051  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК No 4417 від 10.10.2012р.