



Міністерство освіти і науки України

ДЕРЖАВНИЙ БІОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економічних відносин та фінансів

Кафедра економіки та бізнесу

МІЖНАРОДНІ КОМЕРЦІЙНІ ОПЕРАЦІЇ

Конспект лекцій

**для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини
ОПІ Міжнародна економіка**

**Харків
2024**

Міністерство освіти і науки України
ДЕРЖАВНИЙ БІОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет економічних відносин та фінансів
Кафедра економіки та бізнесу

МІЖНАРОДНІ КОМЕРЦІЙНІ ОПЕРАЦІЇ

Конспект лекцій
для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини
ОПП Міжнародна економіка

**Затверджено рішенням Науково –
методичної ради факультету
економічних відносин та фінансів
Протокол № 9 від 31.05.2024 р.**

Харків
2024

УДК 339.92
М-27

Схвалено на засіданні кафедри економіки та бізнесу
Протокол № 9 від 28 квітня 2024 р.

Рецензенти:

Горобинська М.В., к.е.н., доцентка кафедри міжнародної економіки та менеджменту Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця.

Ткачова С.С., к.е.н., доцентка кафедри менеджменту, бізнесу і адміністрування Державного біотехнологічного університету.

М-27 Міжнародні комерційні операції: конспект опорних лекції з дисципліни для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини ОПП Міжнародна економіка / укладачі: К.Ю. Величко. ДБТУ. – Харків : [б. в.], 2024. -126 с.

Конспект лекцій з дисципліни «Міжнародні комерційні операції» складено відповідно до робочої програми навчальної дисципліни та включає стислий огляд курсу за змістовими модулями та темами.

Конспект лекцій рекомендовано для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини ОПП з метою набуття теоретичних знань щодо сутності та особливостей реалізації міжнародних комерційних операцій та здобуття необхідних у подальшій професійній діяльності знань щодо організації комерційних операцій різних типів на міжнародному ринку, правових аспектах регулювання міжнародних комерційних операцій, контрактній роботі та ін.

УДК 339.92

Відповідальна за випуск: Величко К.Ю., к.е.н., доцентка кафедри економіки та бізнесу

© Величко К.Ю., 2024
© ДБТУ, 2024

ВСТУП

Міжнародні комерційні операції стають все більш поширеними в сучасній глобалізованій економіці. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств реалізується саме через проведення міжнародних комерційних операцій, які представляють собою комплекс інструментів та механізмів, спрямованих на обмін товарами та послугами на міжнародному ринку. Цей процес включає в себе координацію економічної взаємодії та обміну ресурсами між підприємствами на міжнародному рівні.

Міжнародні комерційні операції регулюються правовою базою, яка включає міжнародне право, міжнародні торговельні конвенції, договірне право та механізми вирішення спорів. Крім того, підприємства, які виходять на міжнародний ринок повинні враховувати вплив національних законів і нормативних актів щодо здійснення міжнародних транзакції, наприклад, податкові нюанси та специфіку митних процедур.

Метою дисципліни «Міжнародні комерційні операції» є: отримання здобувачами знань щодо об'єктивних закономірностей, процесів та специфіки організації проведення міжнародних комерційних операцій (основних та допоміжних), а також формування навичок щодо їх практичного застосування.

Міжнародні комерційні операції є важливим елементом глобальної економіки та сприяють розвитку міжнародних економічних відносин, забезпечуючи можливості для підприємств розширювати свої ринки збуту, знаходити нові джерела сировини, оптимізувати виробничі процеси та збільшувати прибутки.

Вивчення дисципліни покриває такі компетентності:

загальні компетентності:

здатність навчатися та бути сучасно навченим;

навички використання інформаційних та комунікаційних технологій;

здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу

спеціальні (фахові) компетентності:

здатність виявляти особливості функціонування середовища міжнародних економічних відносин та моделей економічного розвитку;

здатність обґрунтовувати особливості реалізації форм міжнародних економічних відносин на мега-, макро-, мезо- і мікрорівнях;

здатність здійснювати комплексний аналіз та моніторинг кон'юнктури світових ринків, оцінювати зміни міжнародного середовища та вміти адаптуватися до них;

здатність аналізувати міжнародні ринки товарів і послуг, інструменти та принципи регулювання міжнародної торгівлі;

здатність визначати функціональні особливості, характер, рівень та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин різного рівня та налагоджувати комунікації між ними;

здатність до діагностики стану досліджень міжнародних економічних відносин та світового господарства у міждисциплінарному поєднанні із політичними, юридичними, природничими науками;

здатність проводити дослідження економічних явищ та процесів у міжнародній сфері з урахуванням причинно-наслідкових та просторово-часових зв'язків.

В результаті опанування дисципліни передбачаються такі **програмні результати навчання:**

систематизувати й упорядковувати отриману інформацію щодо процесів і явищ у світовому господарстві; оцінювати та пояснювати вплив ендогенних і екзогенних факторів на них; формулювати висновки і розробляти рекомендації з урахуванням особливостей національного і міжнародного середовища;

застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати;

ідентифікувати та виокремлювати особливості функціонування суб'єктів міжнародних відносин та моделей їх економічного розвитку.

обґрунтовувати власну думку щодо конкретних умов реалізації форм міжнародних економічних відносин на мега-, макро-, мезо- і мікрорівнях.

розуміти і застосовувати теорії, принципи, засоби й інструменти реалізації міжнародних валютно-фінансових та кредитних відносин.

застосовувати відповідні методи, правила і принципи функціонування міжнародних економічних відносин для розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.

Конспект лекцій з дисципліни «Міжнародні комерційні операції» складено відповідно до робочої програми дисципліни та структуровано на змістові модулі та теми, містить глосарій основних поняття та список рекомендованої літератури за дисципліною.

Конспект лекцій призначено для здобувачів спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини ОПП Міжнародна економіка.

Представлене видання допоможе здобувачам більш повно опанувати сутність та особливості міжнародних комерційних операцій та здобути необхідні у подальшій професійній діяльності знання організації комерційних операцій різних типів на міжнародному ринку, правових аспектах регулювання міжнародних комерційних операцій, контрактній роботі та ін.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗДІЙСНЕННЯ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ



Тема 1. *Поняття та організація міжнародних комерційних операцій*

- 1.1. Міжнародні комерційні операції: поняття, об'єкти та суб'єкти.
- 1.2. Класифікація міжнародних комерційних операцій.
- 1.3. Рушійна сила та етапи виходу підприємства на зовнішні ринки.

1.1. Міжнародні комерційні операції: поняття, об'єкти та суб'єкти.

Міжнародні комерційні операції - це взаємодія та торговельні угоди між підприємствами або фізичними особами з різних країн.

Міжнародна комерційна операція представляє собою складний комплекс дій, які здійснюють контрагенти з різних країн для координації та регулювання різноманітних видів діяльності з метою здійснення обміну матеріальними цінностями та послугами. Вона охоплює різні аспекти торговельного обміну на міжнародному рівні, такі як *об'єкти операцій*, що включають матеріально-речовинну продукцію, послуги, науково-технічне співробітництво і кооперацію. Комерційні фірми, підприємства та інші господарські організації, які мають право на міжнародну комерційну діяльність, виступають у ролі *суб'єктів цих операцій*. Серед суб'єктів також можуть бути визнані союзи підприємців і державні організації, які отримали право виходу на міжнародні ринки. Суб'єктами макроекономічного рівня є держава через повноважні органи та недержавні організації. Також виділяють і суб'єктів міждержавного рівня (рис.1.1.).

Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [1] надає *перелік суб'єктів МКО України мікрорівня*, до яких відносяться:

«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, які зареєстровані в Україні та мають постійне місцезнаходження 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» [1].

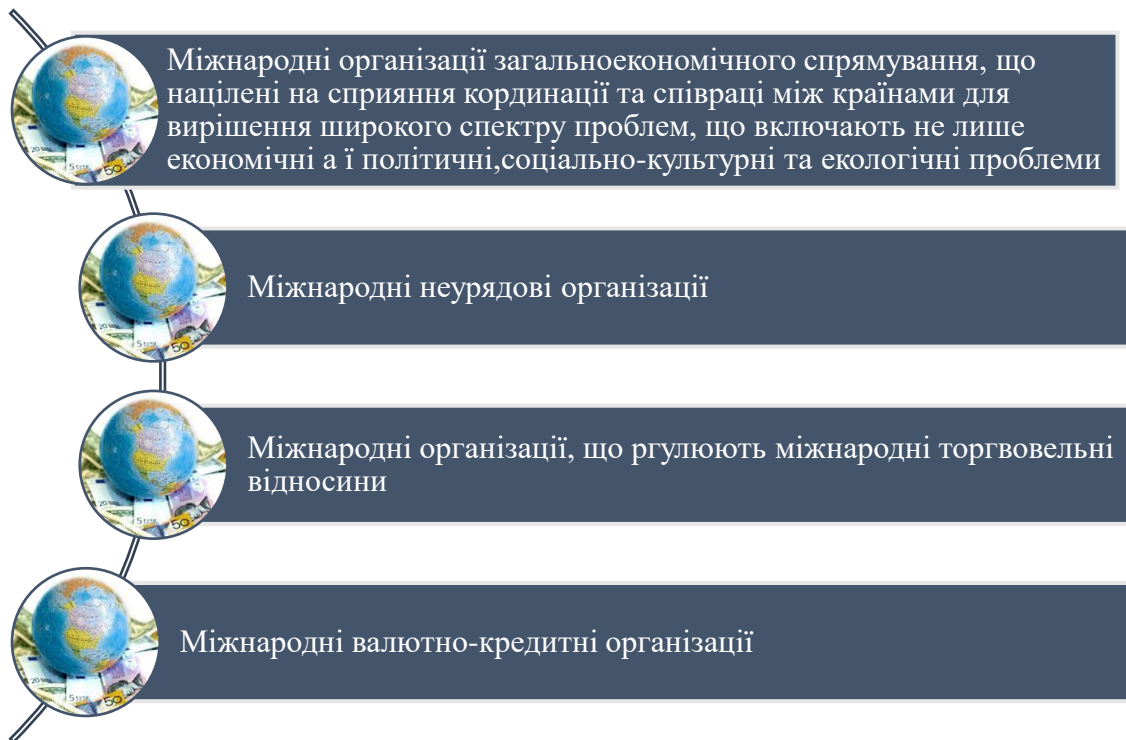


Рис.1.1. Суб'єкти міжнародних комерційних операцій міждержавного рівня

Найбільша частка міжнародних комерційних операцій (МКО) здійснюються фірмами.

При виконанні МКО, характеризуючи сторони зовнішньоекономічної діяльності використовують поняття *контрагенти*.

Фірму можна визначити як підприємство, що займається господарською діяльністю в певній галузі з метою прибутку та яке зареєстроване в державі, де знаходиться його офіс, відповідно до законів цивільного та торговельного права.

Кожна фірма обирає власне фірмове найменування, яке може включати ім'я та прізвище одного чи кількох власників, відобразити характер її діяльності або поєднувати обидві ці аспекти.

Фірмове найменування використовується на бланках листів, рахунках, печатках, товарних знаках та в рекламних матеріалах.

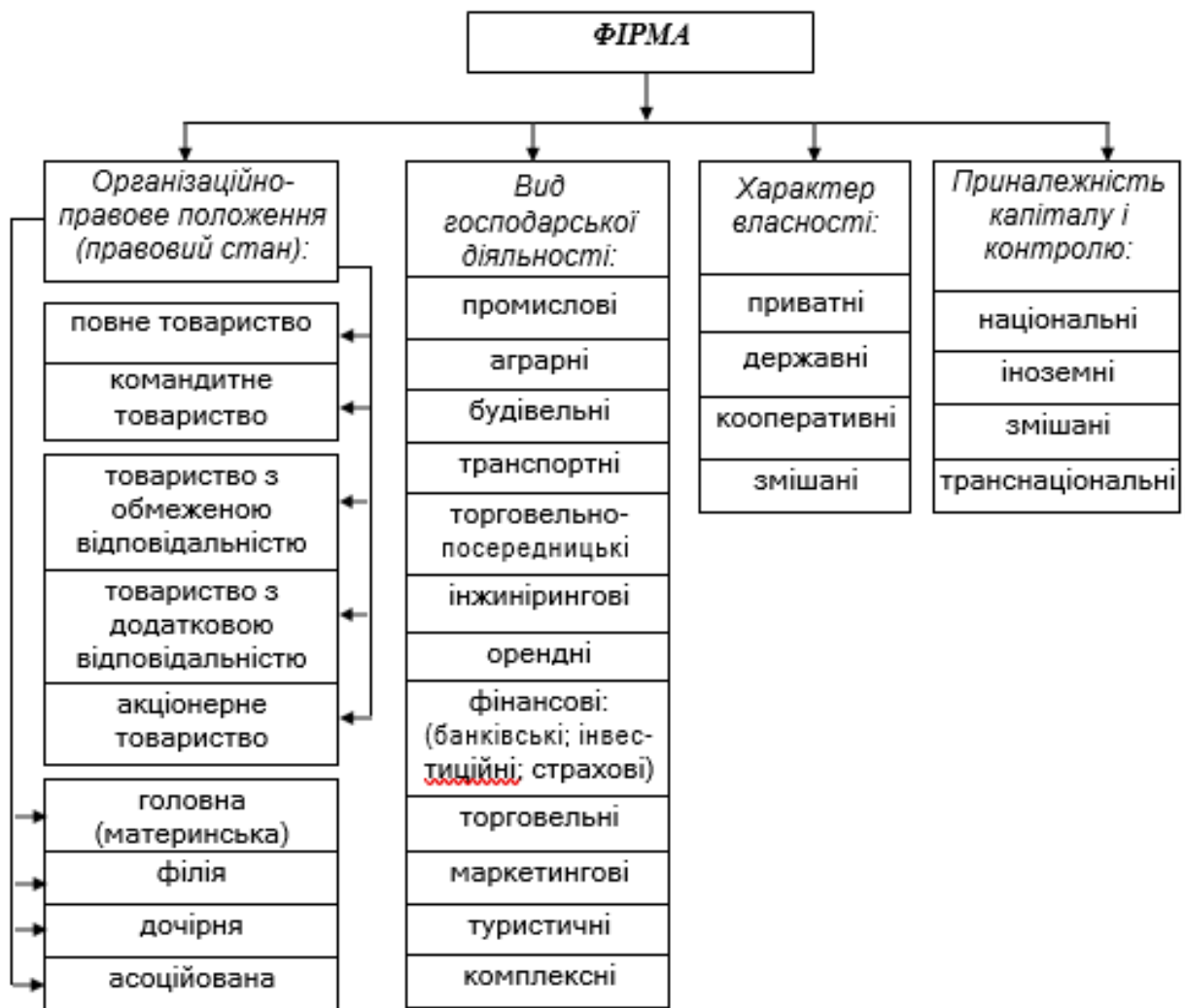


Рис. 1.2. Класифікація фірм як суб'єктів міжнародних комерційних операцій [2]

1.2. Класифікація міжнародних комерційних операцій.

При класифікуванні МКО, їх поділяють на 2 групи: *основні*, що здійснюються на платній основі між безпосередніми учасниками цих операцій, та *забезпечуючі*, що пов'язані з просуванням товару та допомагають у реалізації МКО.

Основні міжнародні комерційні операції включають у себе різноманітні види, такі як (рис.1.3.):

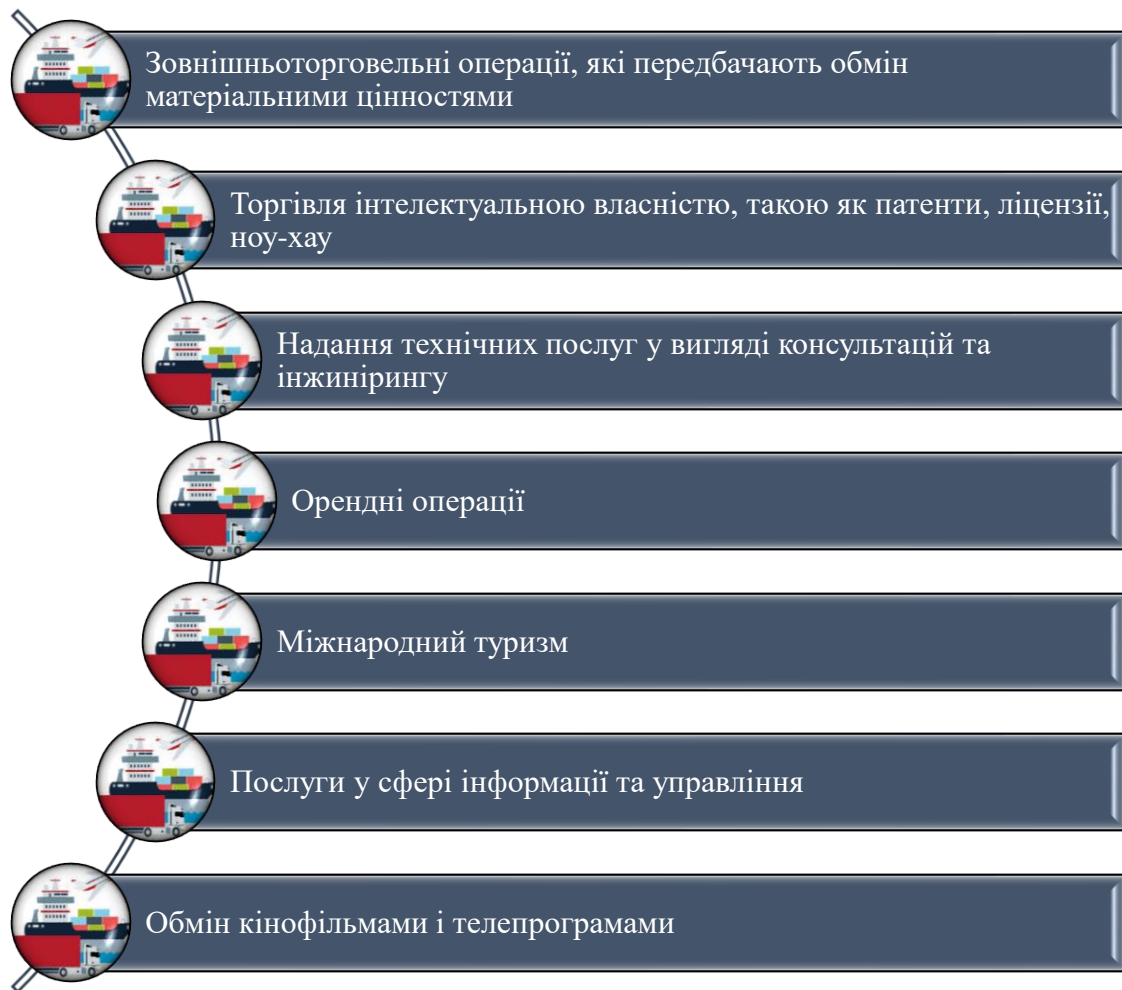


Рис.1.3. Види міжнародних комерційних операцій

При цьому зовнішньоторговельні операції також можна класифікувати за окремими ознаками:

за напрямками торгівлі: експортні, імпортні, реекспортні та реімпортні.

за товарними групами: купівля-продаж на міжнародних ринках сировини, машин та ін. (за гармонізованою системою).

за ступенем готовності: готова продукція, вузли та деталі та ін.

Міжнародний обіг науково-технічної продукції та послуг включає в себе різноманітні операції, такі як придбання та продаж ліцензій, передача «ноу-хау», факторинг, інжиніринг, оренда та лізинг, туризм, інформатизація, а також організація транспортних перевезень тощо.

Інша міжнародна торгівля: міжнародні торги, аукціони, біржова торгівля.

Доцільно зазначити, що сучасною тенденцією є суттєве зростання саме міжнародної торгівлі науково-технічною продукцією та послугами. Прикладами таких міжнародних комерційних операцій є:

BioNTech/Pfizer та Moderna: компанії, що розробляли вакцини проти covid-19, забезпечують глобальний доступ до своїх продуктів через міжнародні угоди та контракти.

Google та Alibaba у галузі штучного інтелекту: обмін технологічними розробками у сфері штучного інтелекту дозволяє цим компаніям впливати на світовий ринок.

Розробники вітрових та сонячних електростанцій: міжнародний ринок зеленої енергетики активно взаємодіє для поширення та впровадження новітніх технологій у сфері енергетики.

Операції, які забезпечують міжнародний товарообіг, включають:

Міжнародні перевезення вантажів: перевезення товарів між країнами за допомогою транспортних засобів.

Транспортно-експедиторські операції: дії, пов'язані з організацією та координацією міжнародних перевезень вантажів.

Страхування вантажів: операції, пов'язані із страхуванням вантажів в разі можливих ризиків чи збитків під час транспортування.

Збереження вантажів при міжнародних перевезеннях: дії, спрямовані на забезпечення збереження товарів під час їх переміщення міжнародним транспортом.

Міжнародні розрахунки: сукупні операції, що сприяють управлінню рухом матеріального потоку від продавця до покупця, включаючи розрахунки та фінансові взаємодії між сторонами у міжнародних торговельних угодах.

1.3. Рушійна сила та етапи виходу підприємства на зовнішні ринки

Основною метою виходу фірм на міжнародні ринки є досягнення максимального прибутку за рахунок ефекту масштабу. Це є ключовою рушійною силою виходу фірми на міжнародні ринки. Це прагнення включає в себе різні мотиваційні аспекти:

1. Обмеженість і обмежені можливості розширення внутрішнього ринку.
2. Розвиток внутрішнього ринку, що сприяє розміщенню капіталу за кордоном: Насичення ринку товарами, тиск конкурентів, залежність від посередників, зростання витрат на захист довкілля, труднощі у дотриманні соціального законодавства.
3. Подолання залежності від внутрішнього ринку та ризиків через завоювання міжнародних ринків.
4. Зменшення витрат виробництва через оптимальне використання виробничих потужностей, податкові вигоди, виробництво за кордоном.
5. Продовження життєвого циклу товару.
6. Використання державних програм підтримки, які діють в країні чи за кордоном.
7. Покращення ефективності збуту через розширення ринкових позицій, створення відділень, філій, дочірніх підприємств.
8. Компенсація коливань валютного курсу через паралельне виробництво та збут у відповідних країнах.
9. Подолання тарифних та нетарифних бар'єрів через організацію закордонного виробництва.

10. Підвищення престижу підприємства на національному ринку як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Крім того, можна виділити також специфічні мотиви виходу фірми на міжнародні ринки, що представлено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Специфічні мотиви виходу підприємства на зарубіжний ринок (на основі 2,3)

<i>Мотив</i>	<i>Актуальність</i>
<i>Слабка завантаженість виробничих потужностей підприємства</i>	Пов'язана з внутрішнім ринком і вступає в дію, якщо обсяг внутрішнього ринку незначний або знижується, що спонукає фірму до пошуку нових закордонних ринків збуту або партнерів з метою максимальної завантаженості власних виробничих потужностей.
<i>Суб'єктивне бажання керівництва підприємства реалізувати власнізнання, навички і бажання поширити свій бізнес за рамки внутрішнього ринку</i>	Актуальне, якщо керівництву підприємства притаманні наступні характеристики: досвід ведення міжнародної комерційної діяльності; усвідомлення того, що ринок необмежений національними кордонами; націленість на лідерство в своїй сфері. Все це в сукупності призводить до того, що керівництво підприємства звертає увагу на закордонні ринки.
<i>Престижність ведення міжнародного бізнесу</i>	Фірма, що здійснюють міжнародну комерційну діяльність, найчастіше сприймаються як більш надійні, стабільні та успішні, що сприяє довірі клієнтів та збільшує кількість МКО.
<i>Незадоволеність фінансовими результатами ведення господарської діяльності фірми на внутрішньому ринку</i>	Основними параметрами для оцінки результативності комерційної діяльності є: виручка; рентабельність; собівартість продукції; маржинальний прибуток; чистий прибуток. Якщо рівень даних параметрів не задовольняє керівництво, то приймається рішення про вихід на зарубіжний ринок
<i>Прагнення продовжити життєвий цикл товару</i>	На різних ринках один і той же товар може перебувати на різних стадіях життєвого циклу. Так, якщо на внутрішньому ринку товар знаходиться на завершальній стадії життєвого циклу, то доцільно запропонувати його на зарубіжні ринки.
<i>Наявність вільних коштів для інвестування</i>	Фірма, що володіє власними вільними фінансовими ресурсами та має можливість залучення інвестицій, в поєднанні з іншими внутрішньо фірмовими факторами, може почати процес освоєння зарубіжних ринків.
<i>Володіння технологічними перевагами щодо виробництва товару</i>	Наявність у фірми будь-якої нової технології є значною конкурентною перевагою та допомагає вигідно представляти даний товар на міжнародних ринках.

Також при виході на міжнародні ринки для здійснення МКО доцільно виділити етапи, які проходить фірма при виході на зовнішній ринок та які мають певну специфіку.

Вихід фірми на міжнародні ринки - це складний процес, який включає низку етапів. Основні етапи виходу фірми на міжнародні ринки можна описати наступним чином:

1. Оцінка готовності: Фірма повинна визначити свою готовність та можливості для виходу на міжнародні ринки. Це включає в себе оцінку фінансових ресурсів, кадрового потенціалу та конкурентоспроможності продукції чи послуг на зовнішніх ринках.

2. Маркетингове дослідження: Проведення детального аналізу зовнішнього середовища для ідентифікації можливих ринків, конкурентів та характеристик цільових споживачів.

3. Вибір ринку: Вибір конкретного міжнародного ринку або ринків, які найбільше відповідають стратегії фірми та її продукції.

4. Планування маркетингової стратегії: Розробка маркетингової стратегії, яка враховує особливості обраного міжнародного ринку, визначає цільовий сегмент та способи просування продукції.

5. Організація виробництва та постачання: Адаптація виробництва та логістичних ланцюгів для виробництва та постачання продукції на зовнішні ринки.

6. Визначення цін: Розробка стратегії ціноутворення, яка враховує особливості міжнародного ринку, конкуренцію та фінансові особливості країн-партнерів.

7. Управління ризиками: Визначення та управління ризиками, пов'язаними з виходом на міжнародні ринки, включаючи валютні ризики, ризики виробництва та інші.

8. Юридичне та легальне забезпечення: Вирішення питань щодо вивчення та дотримання міжнародного та національного законодавства, укладання угод з партнерами та легалізація діяльності на зовнішніх ринках.

9. Моніторинг та адаптація: Систематичний моніторинг ефективності та адаптація стратегій відповідно до змін в зовнішньому середовищі.

Кожен з цих етапів важливий для успішного виходу фірми на міжнародні ринки і вимагає детального планування та виважених стратегій.

Крім того, необхідно наголосити, що успішний вихід на міжнародні ринки вимагає комплексного підходу та глибокого розуміння специфіки кожного регіону чи країни. Важливим є врахування культурних відмінностей, юридичних та регуляторних вимог різних країн, логістичної складової, врахування та адаптація до технологічних вимог нового ринку, включаючи інновації та цифрові технології та ін.



Тема 2. Економіко-правове забезпечення міжнародних комерційних операцій

- 2.1. Міжнародний договір: поняття, джерела права, структура та форма. Класифікація міжнародних договорів
- 2.2. Порядок укладення міжнародних договорів
- 2.3. Міжнародні та національні норми правового регулювання міжнародних комерційних операцій

2.1. Міжнародний договір: поняття, джерела права, структура та форма. Класифікація міжнародних договорів

Право міжнародного договору, визначене як система принципів і норм, регулює відносини між суб'єктами міжнародного права, які виникають при укладанні, дії та припиненні міжнародних договорів. Ця галузь права займає ключове положення в системі міжнародного права, тісно пов'язана з усіма іншими його галузями та інститутами.

Термін «міжнародна угода» може набувати різноманітних назв, таких як договір, конвенція, хартія, декларація, пакт, статут і т.д. Серед цих міжнародно-правових актів виділяються ті, що визначають права та обов'язки відповідних суб'єктів (конвенції, пакти, угоди, договори і т. д.), а також ті, які не включають правил поведінки або безпосередньо не формулюють права та обов'язки (декларації, заяви, меморандуми).

Об'єктом права міжнародних договорів є відносини між суб'єктами щодо процесу укладання, сфери і часу дії та умов припинення дії міжнародного договору.

Предмет регулювання права міжнародних договорів – процес укладання міжнародного договору.

Джерелами права міжнародного договору є звичай, договір, а також загальні принципи міжнародного права.

Право міжнародних договорів є достатньо кодифікованим, це обумовлено тим, що міжнародний договір є одним з основних джерел міжнародного права, а тому повинна бути встановлена єдина процедура його укладання, уніфікований порядок припинення дії договору тощо.

До найбільш важливих універсальних конвенцій, що регулюють відносини у зв'язку з укладанням та застосуванням міжнародних договорів відносяться:

Віденська конвенція про право міжнародних договорів 1969 р. [4], що докладно регламентує порядок укладення міжнародних договорів між державами, набуття ними чинності, тлумачення, використання та скасування, а також умови їхньої дієвості;

Віденська конвенція про правонаступництво держав стосовно договорів 1978 р.,

Віденська конвенція про право договорів між державами і міжнародними організаціями або між міжнародними організаціями 1986 р.

Конституція України [5] визначає місце міжнародних договорів у національному законодавстві України (ст. 9 Конституції України). Закон України «Про дію міжнародних договорів на території України» від 10 грудня 1991 р. регулює застосування міжнародних договорів на території України. Порядок укладання, виконання та денонсації міжнародних договорів України встановлює Закон України «Про міжнародні договори України» від 22 грудня 1993 р. Цей Закон застосовується до всіх договорів України — міждержавних, міжурядових і міжвідомчих, регульованих нормами міжнародного права, незалежно від їх форми і найменування.

Міжнародні угоди можна *класифікувати* за певними критеріями (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Класифікація міжнародних угод

<i>Критерій</i>	<i>Види</i>
За сферою суспільних відносин	угоди з політичних питань, з питань науки і культури, з правових, економічних, адміністративно-правових питань тощо
За суб'єктами, які укладають міжнародні угоди	міждержавні угоди, міждержавні з участю міжнародних організацій, міжурядові, міжвідомчі
За кількістю суб'єктів	багатосторонні, двосторонні
За формою	письмові та усні, при цьому форма не впливає на його обов'язкову силу, хоча все більше переважає письмова форма. Усні угоди називають джентльменські. Віденська конвенція про право міжнародних договорів не застосовується до договорів в усній формі.
За можливістю приєднання до договору	якщо до міжнародного договору мають можливість приєднатися усі зацікавлені країни, то він є відкритим; якщо до договору можна приєднатися тільки за згодою його учасників, договір вважається напіввідкритий договір; якщо у договорі беруть участь тільки держави, що його уклали — закритий договір.

2.2. Порядок укладення міжнародних договорів

Укладання міжнародних договорів — це сукупність процедур із застосуванням різноманітних документів, засобів та форм, що поділяються на стадії та обґрунтовують дію міжнародних договорів.

Процес укладання міжнародного договору умовно поділяється на три стадії, що, у свою чергу, складаються з конкретних кроків та юридичних дій.

Перша стадія укладання договору – стадія прийняття тексту договору — відносять підготовку, розроблення, узгодження та прийняття тексту договору. Узгодження підготовленого або розробленого тексту договору

відбувається через звичайні дипломатичні канали, міжнародні конференції та робота в межах міжнародних організацій. Сама процедура прийняття тексту договору регулюється ст. 9 Віденської конвенції 1969 р.[4].

«Прийняття тексту» договору визначається як формальний акт, завдяки якому встановлюються форма і зміст пропонованого договору. Текст договору приймається процедурою голосування. Зазвичай тексти двосторонніх договорів та договорів з невеликою кількістю учасників приймаються за згодою всіх держав, які беруть участь у його складанні. Текст багатосторонніх договорів приймається більшістю у дві третини учасників міжнародної конференції. Але більшістю голосів учасників, які присутні й беруть участь у голосуванні, може бути ухвалене рішення про застосування іншого правила. Участь у прийнятті тексту договору нетягне за собою юридичних наслідків щодо договору для учасників переговорів.

Друга стадія укладання договору – встановлення автентичності тексту договору. Процедура фіксації остаточного варіанту тексту, яка затверджується, не підлягає змінам, та є процедурою встановлення автентичності тексту договору. Засоби встановлення автентичності тексту визначаються в самому тексті договору: такими можуть бути підписання AD REFERENDUM або парафування, або включення тексту договору до заключного акту міжнародної конференції (ст.10 Віденської конвенції 1969 р.)[4].

Третьою стадією укладання договору вважається вираження згоди на обов'язковість договору. До цієї стадії належить безпосереднє вираження згоди, що здійснюється в таких формах: підписання, обмін документами, ратифікація, затвердження, приєднання (ст. 11 Віденської конвенції 1969р.) [4].

Дія та дотримання міжнародного договору базуються на принципі *pacta sunt servanda* (договорів потрібно дотримуватися). Це означає, що з моменту набуття чинності договір починає породжувати міжнародно-правові норми, які є обов'язковими для сторін договору, що висловили згоду на обов'язковість для них прав і обов'язків, котрі випливають з умов договору. Цей принцип є загальновизнаним принципом міжнародного права. Цим принципом обґрунтовано основні засади забезпечення дії договірних норм міжнародного права - кожен чинний договір є обов'язковим для його учасників і має добросовісно виконуватися.

Дія договору у просторі й часі визначається умовами договору. Віденська конвенція визначає, що територіальна сфера дії договору поширюється на всю територію його учасника, якщо інший намір не впливає з договору або не встановлений в інший спосіб (ст. 29) [4].

У міжнародному праві існує загальне правило: договір не створює зобов'язань або прав для третьої держави без її на те згоди. Якщо за певних обставин учасники договору мають намір зробити положення договору обов'язковими для третьої держави, то для цього необхідна письмова згода третьої сторони.

Строк дії договору визначається в самому договорі. За строком дії договори поділяються на строкові і безстрокові.

Безстрокові договори укладаються на «вічні часи» і не містять ніяких вказівок на визначений термін дії та можливість денонсації. Більшість таких договорів закріплює загальні норми міжнародного права, а також і мирні угоди.

Строкові договори поділяються на такі, що укладаються на визначений строк та на невизначений час. Визначеним строком договору слід вважати заздалегідь чітко обумовлений календарними датами термін, який також може бути пролонговано. Визначений строк, у свою чергу, може бути безумовно визначеним і умовно визначеним.

Договори з невизначеним строком діють до настання відповідних подій або умов, під виконання яких вони були укладені.

Пролонгація - це продовження дії договору, здійснюване до закінчення його строку. Пролонгація відбувається на умовах, передбачених договором, або за домовленістю сторін. Розрізняють пролонгацію ініціативну (коли необхідне позитивне волевиявлення сторін) і автоматичну (коли для продовження договору досить того, щоб сторони утримались від його припинення).

Способи припинення дії договорів можна поділити на дві великі групи:

невольові способи, при застосуванні яких припинення міжнародного договору спричинюється настанням події або факту, без волевиявлення сторін, спрямованого на припинення договору. До таких подій можна віднести: закінчення строку дії договору; виконання умов міжнародного договору під які було укладено договір; виникнення нової імперативної норми (*ius cogens*); війну; припинення існування суб'єкта договору;

вольові способи, за яких припинення дії міжнародного договору є результатом безпосереднього волевиявлення сторін, які об'єднуються одним поняттям - розторгнення. До таких способів можна віднести: денонсацію, відміну, новацію та анулювання.

2.3. Міжнародні та національні норми правового регулювання міжнародних комерційних операцій

Міжнародний договір купівлі-продажу представляє собою юридичний документ, який фіксує правові аспекти зовнішньоторговельної угоди на придбання та передачу товару. У цьому документі визначаються зобов'язання як продавця, так і покупця, щодо постачання товару та взаєморозрахунків, а також враховуються умови транспортування, страхування та інші послуги.

Особливості МДКП:

закріплює правові аспекти комерційної угоди;

відноситься лише до експортних або імпорتنих операцій і не відноситься до зустрічної торгівлі;

регулюється національним законодавством, зокрема Цивільним кодексом та іншими нормативними актами, а також міжнародними правовими стандартами, включаючи обов'язкові: Віденську конвенцію 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, а також рекомендаційні положення, зокрема положення ІНКОТЕРМС [6,7];

торговельними звичаями (традиціями) різних країн [7].

Віденська конвенція про міжнародні договори купівлі-продажу (МДКП) – 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 з 1988 р.

Віденська конвенція є часткою внутрішнього законодавства країн, що її підписали, але вона має диспозитивний характер, тобто застосовується в тих положеннях, за якими немає коректив від країн-підписантів. Положення конвенції не розповсюджуються на такі види угод: споживча торгівля, аукціонний продаж, торгівля цінними паперами, купівля-продаж судів повітряного та водного транспорту

Конвенція містить 101 статтю і складається з 4-х основних частин:

Сфера застосування і загальні положення;

Порядок укладення угоди;

Порядок виконання договору;

Заключні положення.

Укладання МДКП згідно з положеннями Віденської конвенції про МДКП полягає у:

встановленні форми договору – усна або письмова (в Україні виключно письмова);

визначенні способу укладання договору.

Договір вважається укладеним у випадку акцепту покупцем (погодження на оплату) оферти (комерційної пропозиції) продавця, яка містить істотні умови договору (строк поставки, кількість та якість товару, ціна, платіж). Виділяють такі оферти відповідно до Віденської конвенції:

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 твердої оферти* (рис.2.1.)(якщо покупець згодний з усіма умовами оферти, він надає письмове підтвердження, яке містить беззастережний акцепт):

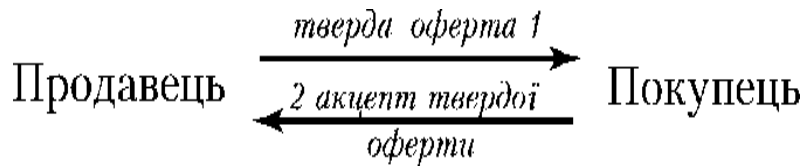


Рис. 1.4. Схема твердої оферти

2. *Акцепт контроферти* (рис.2.2.) - за умов коли покупець не згоден у повному обсязі з одним чи більше умовами оферти, то він посилає продавцю контроферту, де перелічено власні умови та терміни для відповіді. Такими умовами можуть бути ціна, кількість товару, якість товару, місце і термін постачання, порядок розв'язування можливих спорів за угодою. Якщо продавець згодний із умовами контроферти, то він її акцептує. Якщо не згодний, то він сповіщає про це покупця):

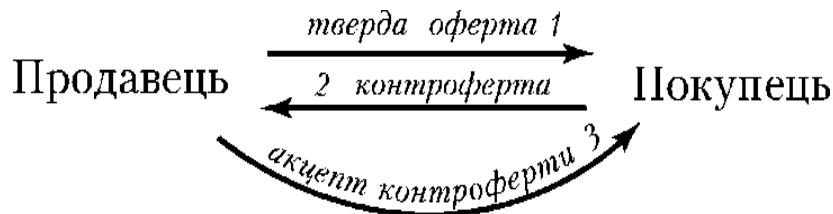


Рис.2.2. Схема контроферти

3. *Письмове погодження з умовами вільної торгівлі, що акцептована продавцем* (рис.2.3.):



Рис. 2.3. Схема письмового погодження з умовами вільної оферти

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

5. *Обмін листами і підтвердження досягнутих попередньо*

домовленостей (електронний лист, факс, телефон та ін.).

б. *Підписання контракту* – безпосередня зустріч контрагентів, проведення перемовин і підписання угоди сторонами.

Виконання МДКП відповідно до положень Віденської конвенції містить конкретні вимоги, а саме:

Обов'язків продавця: розмістити товар у визначеному місці та у визначені строки, забезпечивши відповідну якість і кількість, і передати його покупцеві чи його представникові. Продавець несе відповідальність як за якість самого товару, так і за якість конструкційних матеріалів та комплектуючих. Товар повинен бути поставлений вільним від будь-яких прав та претензій третьої особи; у випадку, якщо строки поставки не визначені, товар повинен бути поставлений в «розумні» строки, що відповідають середньостатистичним строкам постачання певного товару).

Обов'язків покупця: прийняти поставку товару відповідно до вимог контракту та 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.

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 міжнародних комерційних угод.

У національне законодавство України про міжнародні договори входить такі нормативно-правові акти:

Конституція України від 28 червня 1996 року;

Закон України від 22 грудня 1993 року «Про міжнародні договори»;

Закон України від 10 грудня 1991 року «Про дію міжнародних договорів на території України»;

Постанова Кабінету Міністрів України від 17 червня 1994 р. № 422 «Про затвердження Положення про порядок укладання, виконання і денонсації міжнародних договорів України міжвідомчого характеру» та ін. У зв'язку з необхідністю забезпечення комерсантів міжнародними правилами тлумачення торгових термінів, що найбільш часто використовуються у зовнішній торгівлі, та запобігання протиріччям торговельними партнерами Міжнародна торгова палата (МТП) у 1936 р. опублікувала перше видання правил Інкотермс (International Commercial Terms). Далі, зі зміною параметрів міжнародної торгівлі та збільшенням різних способів доставки товарів корегувалися і

міжнародні правила Інкотермс. Зміни і поправки відбулися в 1953, 1967, 1976 рр., а з 1980 р. Інкотермс став періодично переглядатися кожні 10 років, і оновлювався в 1990, 2000, 2010, 2020 рр. [8].

Сфери обов'язків продавця і покупця	Універсальні умови (будь-які перевезення та види транспорту)							"Морські" умови (морські/внутрішньоводні перевезення)			
	EXW	FCA	CPT	CIP	DAP	DPU	DDP	FAS	FOB	CFR	CIF
	Ex Works	Free Carrier	Carriage Paid To	Carriage & Insurance Paid To	Delivered at Place	Delivered at Place Unloaded	Delivered Duty Paid	Free Alongside Ship	Free on Board	Cost & Freight	Cost, Insurance & Freight
Пакування	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець
Оплата наявних зобов'язань	покупець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець
Внутрішні перевезення	покупець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець
Експортне мито, митний збір, податки	покупець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець
Витрати з проходження терміналу у місці відправки	покупець	покупець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець
Завантаження на судно	покупець	покупець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець	покупець	продавець	продавець	продавець
Фрахт	покупець	покупець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець	покупець	покупець	продавець	продавець
Страховка	покупець	покупець	покупець	продавець	покупець	покупець	покупець	покупець	покупець	покупець	продавець
Витрати з проходження терміналу у місці призначення	покупець	покупець	продавець	продавець	продавець	продавець	продавець	покупець	покупець	покупець	покупець
Імпортне мито, митний збір, податки	покупець	покупець	покупець	покупець	покупець	покупець	продавець	покупець	покупець	покупець	покупець
Доставка до місця призначення	покупець	покупець	покупець	покупець	покупець	покупець	продавець	покупець	покупець	покупець	покупець

Рис. 2.4. Угрупування зобов'язань сторін за Інкотермс 2020 [9]

Основні положення Інкотермс чітко обумовлюють:

- загальні обов'язки продавця та покупця незалежно від конкретного базису поставки;
- специфічні обов'язки продавця та покупця залежно від кожного конкретного базису поставки;
- вид транспорту, що використовується;
- момент переходу транспортних витрат з продавця на покупця за кожного базису поставки;
- момент переходу ризику випадкової втрати або пошкодження товару з продавця на покупця за кожного базису поставки.

Особливістю Інкотермс є розподіл усіх термінів на категорії шляхом використання першої букви як індикатора відповідної групи, до якої відноситься даний термін (рис.2.4.).

Тобто всі терміни згруповані в чотири групи-категорії (E, F, C, D) за ступенем 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 сплачено;

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

група D – витрати і ризики продавця максимальні.



Тема 3. Механізм міжнародних комерційних операцій, що пов'язані з рухом товарів

3.1 Механізм здійснення експортних та реекспортних операцій.

3.2 Ключові принципи та методи укладання та виконання імпорتنих та реімпорتنих угод.

3.3 Поняття, види та порядок укладання зовнішньоторговельних контрактів.

3.4 Механізм укладання та виконання контрактів за видами товарів (послуг).

3.1 Механізм здійснення експортних та реекспортних операцій

Основними зовнішньоторговельними операціями у сфері міжнародного бізнесу є операції з купівлі-продажу (рис.3.1).



Рис. 3.1. Основні види зовнішньоторговельних операцій у сфері міжнародного бізнесу

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» *експорт* (експорт товарів) — це «продаж товарів українськими

суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у т.ч. з оплатою в не грошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів» [1].

У більш широкому розумінні експортом можна назвати продаж товарів закордон за будь-якої форми оплати, включаючи товарну.

Об'єктом експорту, крім товарів можуть виступати роботи (наприклад, будівництво за кордоном) та послуги (технічні, інформаційні, послуги з навчання фахівців та ін.). Експорт робіт та послуг класифікують 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.

Експорт - це процес продажу товарів, послуг або інших матеріальних чи нематеріальних благ за межі внутрішнього ринку країни, призначений для використання чи споживання в інших країнах. Це може включати продаж продукції, надання послуг, передачу технологій чи інші форми обміну міжнародним споживачам. Експорт виступає ключовим компонентом міжнародної торгівлі та може мати значний вплив на економіку країни, сприяючи розвитку та зміцненню її господарства.

Механізм експортної операції - це комплекс процедур та дій, які здійснюються під час організації та реалізації експорту товарів чи послуг.

Основні етапи механізму експортної операції відбивають особливості її реалізації (рис 3.2)

Для економіки країни експортна діяльність має низку переваг, а саме:

економічне збагачення: експорт дозволяє країні отримувати прибуток від продажу своїх товарів та послуг на міжнародних ринках. це сприяє збагаченню країни та підвищенню рівня життя громадян.

створення робочих місць: збільшення обсягів експорту зазвичай веде до розширення виробництва, що в свою чергу призводить до створення нових робочих місць. експорт допомагає розвивати різні галузі економіки.

розвиток інфраструктури: збільшення експорту часто потребує розвитку транспортної, логістичної та іншої інфраструктури. це сприяє загальному розвитку країни та підвищує її конкурентоспроможність.

диверсифікація економіки: залежність від внутрішнього ринку може бути ризикованою. експорт дозволяє розширити географію збуту та зменшити ризики, пов'язані з коливанням внутрішнього попиту.

залучення інвестицій: стабільний експорт створює привабливий клімат для іноземних інвесторів, які бажають вкладати свої кошти в країну, знаючи, що їхні товари та послуги можуть мати широкий ринок.

збалансований торговельний баланс: правильно розвинений експорт допомагає забезпечити збалансований торговельний баланс країни, уникнути дефіцитів та забезпечити сталу економічну стійкість.



Рис. 3.2. Основні етапи експортної операції (розроблено автором)

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

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (ст.1) трактує поняття *реекспорт* (*реекспорт товарів*) як продаж іноземним суб'єктам господарської

діяльності та вивезення за межі України товарів, що були раніше імпортовані на територію України [1].

Реекспортні операції можуть здійснюватися у міжнародній 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 великих 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 здійсненні операцій з вивезення товарів з приписних складів, а також товарів, що поставляються на комплектацію і повертаються в країну у складі основного виробу;

при продажу товарів, особливо сировини, з метою заощадження на транспортних витратах.

Багато реекспортних операцій проводяться через так звані зони вільної торгівлі, які знаходяться за митними межами країни. Технічно цей процес включає в себе укладення двох контрактів: перший контракт дозволяє реекспортеру придбати товар, а другий - його продати.

Часто реекспортні операції використовуються з економічних міркувань, а іноді - з політичних. Економічні причини можуть виникнути, наприклад, через відсутність у первісного експортера чи кінцевого імпортера розвинених торгових зв'язків, які можуть бути компенсовані за допомогою фірм з інших країн.

Політичні причини можуть включати санкції або блокаду, застосовані проти певної країни, і які можна обійти, залучивши фірму з нейтральної країни. Також реекспорт може стати вигідним, коли між країнами експортера і імпортера немає дипломатичних відносин або існують торговельні обмеження, а імпортер не має досвіду співпраці з фірмами з країни експортера.

3.2. Ключові принципи та методи укладання та виконання імпортних та реімпортних угод

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

Імпортна операція — це комерційна діяльність, що пов'язана з купівлею і ввезенням іноземних товарів у країну покупця для подальшої реалізації їх на внутрішньому ринку (рис 3.3). Її основними ознаками є укладення контракту з іноземним контрагентом і перетин кордону країни імпортера.

Товар, що ввозиться, може бути готовою продукцією, що надана для реалізації або сировиною для переробки.



Рис.3.3. Схема імпортової операції (розроблено автором)

Імпорт забезпечує для виробничих та індивідуальних споживачів, а також для країни, до якої ввозяться товари, низку додаткових переваг та можливостей, 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 в країні;

зростання конкуренції та стимулювання до оптимізації, покращення виробництва на національній території;

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

розвиток технології завдяки поширенню ввезення наукомістких товарів.

Реімпорт представляє собою введення до країни товарів, які раніше були вивезені за її межі та не пройшли там жодного процесу перероблення. Іншими словами, реімпорт є завершенням операцій експорту, що раніше не відбулися.

На відміну від реекспорту, де товар може не повертатися до країни-реекспортера, реімпорт характеризується двома перетинами кордону: під час вивезення та під час введення назад до країни. *Реімпорт* представляє собою введення до країни товарів, які раніше були вивезені за її межі та не пройшли там жодного процесу перероблення. Іншими словами, реімпорт є завершенням операцій експорту, що раніше не відбулися.

На відміну від реекспорту, де товар може не повертатися до країни-реекспортера, реімпорт характеризується двома перетинами кордону: під час вивезення та під час введення назад до країни.

Реімпорт представляє собою введення до країни товарів, які раніше були вивезені за її межі та не пройшли там жодного процесу перероблення. Іншими словами, реімпорт є завершенням операцій експорту, що раніше не відбулися.

На відміну від реекспорту, де товар може не повертатися до країни-реекспортера, реімпорт характеризується двома перетинами кордону: під час вивезення та під час введення назад до країни.

Збільшення участі України в подібних торговельних заходах, а також загалом в міжнародних торговельних процесах, призводить до більш частого здійснення операцій подібного характеру. Важливо відзначити, що до реімпорту не входять товари, які були тимчасово вивезені за кордон, наприклад, для участі в виставці.

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

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

Процес виконання зовнішньоекономічних операцій можна розглядати у кілька етапів та стадій:

I. Передпродажний (Підготовчий) етап включає:

Аналіз міжнародного ринку, його структури та рівня монополізації великими компаніями, а також можливостей проникнення на цей ринок.

Основною метою є виявлення можливих контрагентів. Вибір партнера враховує безліч факторів, таких як характер угоди, місце укладання та виконання договору, конкурентна обстановка, наявність міжурядових торгових угод про взаємні постачання товарів та терміни співпраці з фірмами країни.

II. Етап організації включає:

Встановлення зв'язку з потенційними контрагентами.

Підготовка та проведення переговорів.

Укладання контракту.

Робота з підготовки до укладання угоди відбувається відповідно до положень Віденської конвенції про міждержавні договори з участю промислових та комерційних товариств. При підготуванні до укладання експортної угоди, продавець встановлює контакти з потенційними покупцями наступними способами:

відправити пропозицію (оферту) безпосередньо одному чи кільком можливим іноземним покупцям;

прийняти і підтвердити замовлення покупця;

направити пропозицію покупцю у відповідь на отримане запитання з проектом майбутнього контракту;

взяти участь у торгах;

взяти участь у виставках і ярмарках.

розмістити рекламне оголошення в ЗМІ, каталогах, проспектах і т. д.

Якщо мова йде про імпорту угоду, то застосовуються такі методи:

відправити замовлення вже відомому продавцю;

відправити запит підприємству, що виробляє необхідні товари;

відправити безумовний акцепт на тверду оферту чи контроферту експортера;

відправити потенційному експортеру комерційний лист щодо наміру розпочати перемовини.

III. Виконавчий етап включає:

підготовку товару до відвантаження (експортером) і підготовку до прийому товару (імпортером);

оформлення документації.

укладання допоміжних контрактів (страхових, транспортних та ін.);

врегулювання суперечок;

здійснення розрахунків.

Взагалі, *зовнішньоторговельний договір купівлі-продажу* — це угода українських підприємців з іноземними фірмами і громадянами, що має предметом зовнішньоекономічні операції, зв'язані з обміном товарів.

Ключовою умовою зовнішньоторговельного контракту як угоди купівлі-продажу, є *перехід власності від продавця до покупця*. Ця ознака відрізняє ці 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*:

юридично фіксує відносини між сторонами, трансформуючи це у зобов'язання, виконання яких захищено законом;

визначає порядок, послідовність і способи здійснення угод партнерів;

передбачає заходи для забезпечення виконання зобов'язань сторонами.

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; транспортно-експедиторського обслуговування; страхування товару; банківсько-розрахункових операцій; міжнародних маркетингових послуг; організація виставок та ярмарок;

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 міжнародній торговельній практиці має місце використання типових контрактів. *Типовий (стандартизований) контракт* представляє собою узгоджений договір або серію стандартизованих статей, висловлених у письмовій формі, які наперед визначені з урахуванням торгової практики або звичаїв. Ці статті приймаються сторонами угоди після того, як вони погодилися з вимогами контракту.

Типові контракти складаються на спеціально виготовлених бланках, часто друкованих типографським способом. На першому аркуші розміщуються індивідуальні умови угоди, тоді як загальні умови розміщуються на звороті чи на інших аркушах.

Цей тип контрактів широко застосовується при укладанні угод:

на стандартні види машин і устаткування, а також споживчі товари.

на промислову сировину, яка постачається на тривалий період.

на товари, які торгуються на біржах, зокрема масові сировинні і продовольчі товари.

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

Преамбула (вступ).

Предмет контракту.

Заключна частина [10,11]

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).

Вказівка 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 вказівкою 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 контракту.

II. Предмет контракту

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.

Для опису товару зі складними технічними характеристиками включаються спеціальні розділи: «Технічні умови» або «Технічні специфікації», за допомогою яких потім здійснюється перевірка фактично поставленого устаткування. У контракті також вказується його об'єкт. Стосовно до контракту купівлі-продажу сфера об'єктів договору досить чітко обговорена у Віденській конвенції. Ця частина може включати 17 окремих умов (статей, параграфів).

§1. Предмет контракту

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

§2. Кількість

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

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

Встановлення системи мір і ваги у контракті необхідно тому, що деякі країни використовують національні системи мір, відмінні від загальноприйнятих. У більшості країн континентальної Європи розповсюджено *метричну систему*. Однак країни що застосовують її, запровадили різні найменування для одних і тих же одиниць. Наприклад, 100 кг називають: у Франції – квінтал; у Німеччині -подвійний центнер; у низці 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 мінімально 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» (таке, яке є) – означає поставку товару «яким він є». При цьому продавець не несе відповідальність за якість товару, а покупець зобов'язаний прийняти товар незалежно від його якості. Застосовується при продажі врожаю зернових, цитрусових «на корені» (ще не знятих).

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

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

§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-2020» [8].

§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 імпорتنі товари.

Ціна товару – це кількість грошових одиниць, які повинний

заплатити покупець продавцю в зазначеній у контракті валюті запогоджену 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 уторговування 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 зрости пропорційно зростанню індексу цін у країні продавця.

виправлення на умови платежу, які можуть бути наявними або з відстрочкою, що дорівнює платежу в кредит. при готівковому (миттевому) продавець надає покупцеві знижку. платежем вважається миттевим (готівковим) впродовж 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. Привстановленні 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 2020.

§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.

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.

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

§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»;

із вказуванням 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 «по мірі готовності», «по відкритті навігації», «по мірі нагромадження партії».

Посилюючи терміни постачання товарів, імпортери одержують додаткову вигоду від економії оборотних коштів.

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

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

дата документа, видаваного транспортною організацією, що прийняла товар для перевезення;

дата розписки транспортно-експедиційної фірми в прийманні вантажу для подальшого відправлення за призначенням;

дата складського свідчення;

дата підписання приймально-здавального акту після постачання останньої партії, без якої неможливо використовувати усе раніше поставлене устаткування (у контрактах на комплектне устаткування).

§8. Упакування і маркірування товару

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

Під *маркіруванням* розуміють необхідні підписи, зображення й умовні позначки, що розміщуються на упаковці, бирках чи самому товарі і необхідні для належного перевезення і здачі вантажу одержувачу.

§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 приймання 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 характеристиці і технічним умовам, зазначеним у договорі.

Як правило, до контракту включаються 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.

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

§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.

§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.

§13. Штрафні санкції та страхування

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

У контракті варто передбачити санкції у вигляді пені, неустойок/недотримок, штрафів за порушення сторонами своїх зобов'язань (недоставку товарів; несвоєчасну поставку; несвоєчасну оплату; інші порушення). Найбільше поширення в міжнародній практиці одержало нарахування прогресивних *штрафних санкцій*:

впродовж перших 30 днів по 0,05% за кожний день;

впродовж наступних 30 днів по 0,08% за кожний день;надалі по 0,12% за кожний день затримки постачання.

§14. Форс-мажор (застереження про обставини непереборної сили)

Настання обставин нездоланної сили повинне бути засвідчено нейтральною організацією. Їхній перелік визначається контрактом з урахуванням конкретних умов.

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 морівтощо).

§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.

§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-імпорتنі ліцензії та інші умови

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

III. Заклучні положення

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

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

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.

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.

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [1] 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.

3.4. Механізм укладання та виконання контрактів за видами товарів (послуг)

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.

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 виплатипокупцем надлишку до ціни.

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 відвантажуються, 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.

При 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.

Особливості угод купівлі-продажу машино-технічної продукції залежать від конкретного виду товару, який продається. Це може бути готова техніка та устаткування у розібраному стані для подальшого збирання в країні покупця, комплектуючі вузли та деталі у формі виробничої кооперації або як запасні частини.

В контексті угод на постачання машин і устаткування можна виявити тенденції розвитку сучасного ринку готової продукції, конкурентоспроможність якої визначається не тільки ціновими аспектами, але і якістю товарів і строками їх постачання. Поняття якості у комерційній практиці охоплює не лише технологічні властивості товару, а й його пакування, маркування, інноваційність, витрати енергії, безпеку для людини та довкілля тощо. Деталізовані якісні характеристики обладнання, що постачається і жорсткі зобов'язання продавця щодо своєчасної відправки товару вимагають докладного розгляду.

У контрактах на постачання машин і устаткування визначаються обов'язки продавця щодо надання технічної документації разом із відвантаженням товару. Технічна документація служить підставою для розгляду претензій за якістю товару, а рекламації можна подати відповідно до технічних умов та правил експлуатації. Ця документація, як правило, подається мовою країни покупця.

Важливо визначити права і обов'язки сторін щодо термінів постачання, а також розглянути можливість включення контракту на монтажні роботи, який може бути окремим контрактом або складовою частиною загального контракту.

Укладаючи контракти на постачання машин і устаткування, застосовують загальноприйняті методи встановлення цін, такі як фіксовані та ціни з подальшою фіксацією. У зв'язку з тривалими термінами виготовлення обладнання можуть застосовуватися формулювання для змінних цін. Такі умови можуть бути визначені в типових контрактах, таких як той, що представлений Європейською економічною комісією ООН, який детально регламентує умови угоди купівлі-продажу.

Важливий аспект може бути включення положення, що забороняє передачу прав і обов'язків третім сторонам без попередньої письмової згоди іншої сторони. Якщо у виробництві обладнання залучаються субпідрядники, це слід відзначити у контракті, і відповідальність за постачання залишається на продавцеві.

Типові особливості угод купівлі-продажу споживчих товарів визначаються рядом факторів, які впливають на конкурентоспроможність товарів широкого вжитку. Серед них першочергово варто відзначити якість товарів, включаючи технологічні характеристики, корисність для споживача, безпеку для людини і навколишнього середовища, ефективність використання та пакування і маркування.

Однією з особливостей умов постачання товарів масового попиту є можливість уцінки або заміни товару у разі виявлення браку або невідповідності якості. Домовленість про максимально припустимий обсяг бракованого товару визначається у контракті, і у випадку його перевищення покупець має право розірвати контракт, а продавець несе відповідальність, включаючи можливу неустойку.

На ринкових умовах продавець зацікавлений у максимальній кількості продажу товарів, оскільки вони швидко застарівають і замінюються новими моделями. З цією метою продавець може надавати знижку за кількість товару, яка називається прогресивною чи серійною знижкою, і залежить від обсягу товару, що поставляється. Ціна товару, з урахуванням знижок чи надбавок, може бути відома лише продавцеві.

Купівля-продаж товарів широкого вжитку рідко здійснюється на основі комерційного кредиту, а оплата готівкою може відбуватися за допомогою акредитиву чи інкасо.

Особливості угод з експорту та імпорту послуг як форми міжнародних комерційних операцій охоплюють різноманітний комплекс угод у сфері транспорту, зв'язку, обігу товарів, складського господарства, туризму, готельного господарства. Цей спектр також включає банківські, фінансові і страхові послуги, інженерно-консультаційні та інформаційно-обчислювальні послуги, рекламу, посередницькі операції, оренду, послуги з вивчення ринку, контроль якості та кількості товарів.

До групи угод купівлі-продажу основних послуг входять передусім угоди щодо надання інженерно-консультаційних і виробничо-технічних послуг, орендні операції, угоди щодо експорту й імпорту туристичних послуг, аудиторські послуги, послуги з використання іноземної робочої сили, представницькі послуги. Інженерно-консультаційні і виробничо-технічні послуги особливо актуальні в разі будівництва підприємств і об'єктів техніко-економічного і науково-технічного співробітництва.



Тема 4. Міжнародні комерційні операції, що пов'язані із наданням виробничих послуг та виконанням робіт

4.1. Лізингові операції в міжнародному бізнесі: поняття, види, механізм реалізації

4.2. Підрядні операції як форма міжнародних комерційних операцій: поняття та механізм реалізації

4.3 Ліцензійна торгівля: визначення, особливості та види у сучасному міжнародному бізнесі.

4.1. Лізингові операції в міжнародному бізнесі: поняття, види, механізм реалізації

Взагалі, лізинг походить від англійського дієслова «to lease», що означає передавати чи брати майно в оренду. Термін «лізинг» визначає майнові відносини, утворені так, що одна організація (користувач) звертається до іншої (лізингової компанії) із проханням про придбання необхідного обладнання та передачу його у тимчасове користування. Лізинг є варіантом оренди або так званої посередницької оренди, яка забезпечує інвестиції у виробничі засоби через лізингову компанію.

Лізинг можна розглядати як фінансовий інструмент, що передбачає винаймання обладнання, транспортних засобів чи інших активів на певний термін із можливістю подальшого викупу за умовами угоди. Угода про лізинг може бути укладена між лізингодавцем (компанією або фінансовою установою) і лізингоприймачем (фірмою чи фізичною особою).

Відповідно до Закон України «Про лізинг» дає наступне визначення терміну лізинг тлумачиться як «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» [12].

Частина перша ст. 292 Господарського кодексу України визначає лізинг як господарську діяльність, що спрямована на інвестування власних чи

залучених фінансових коштів та полягає в наданні на підставі договору лізингу однією стороною (лізингодавцем) у користування другій стороні (лізингоодержувачу) на визначений строк майна, що належить на праві власності лізингодавцю [13, 14].

Лізинг представляє собою довготривалу оренду обладнання або транспортних засобів, яка передбачає можливість викупу орендованого майна через регулярні платежі. При цьому впродовж усього терміну угоди, майно, що здається в лізинг, залишається власністю лізингодавця.

Специфіка лізингової операції полягає в тому, що цю форму доцільно розглядати не як звичайну форму тривалої оренди, а скоріше як унікальний метод перспективного фінансування та вищий рівень організації бізнесу. Це вимагає широкого спектру знань у сфері фінансів та бізнесу, розуміння позицій у виробництві, знайомство з ринками обладнання та нерухомості, а також урахування варіаційних потреб клієнтів та особливостей угоди оренди.

Незважаючи на той факт, що лізинг є по суті орендою, ці два поняття мають суттєву різницю (табл. 4.1.).

Таблиця 4.1 - Порівняльна характеристика лізингу та оренди
(складено автором)

Ознака	Лізинг	Оренда
<i>Власність</i>	Лізингодавець залишається власником майна	Орендодавець є власником майна, орендар - користувачем на умовах тимчасової оренди
<i>Періодичні платежі</i>	Лізингова плата, можливо з викупом	Орендна плата за використання на певний термін
<i>Викуп майна</i>	Зазвичай є опція викупу за умови	Відсутність опції викупу, майно повертається орендодавцеві після закінчення терміну оренди
<i>Гнучкість</i>	Забезпечує гнучкість у виборі та оновленні обладнання	Менша гнучкість, орендар обов'язково повертає майно
<i>Заходи контролю</i>	Лізингодавець має більше контролю над використанням майна	Орендодавець зазвичай не втручається у використання майна орендарем
<i>Термін угоди</i>	Зазвичай довший термін, часто пов'язаний з термінами амортизації	Може бути коротшим терміном, більш гнучким

Об'єктом лізингу може стати будь-яке рухоме чи нерухоме майно, що відноситься до основних засобів, за винятком майна, яке заборонено вільно обертати на ринку.

Виділяються наступні групи об'єктів лізингу:

Рухоме майно:

Промислове обладнання (верстати, устаткування, технологічні лінії, енергетичне обладнання, складське обладнання і майно).

транспортне обладнання, включаючи повітряні, наземні та водні транспортні засоби, а також обладнання для їхньої експлуатації, такі як судна, літаки, вертольоти, автомобілі (включаючи спеціальні), залізничні вагони, контейнери тощо.

будівельна техніка, засоби телевізійного та дистанційного зв'язку, оргтехніка та ін. обладнання, ліцензії, «ноу-хау», комп'ютерні програми та ін.

Нерухоме майно:

будівельні споруди для виробничого, торгівельного чи комунально-побутового призначення.

споруди, такі як нафтові та газові свердловини, гідротехнічні та транспортні споруди.

ця класифікація визначає широкий спектр об'єктів, які можуть бути включені в лізингові угоди.

Суб'єктами лізингу є:

Лізингодавець – юридична особа, що здійснює лізингову діяльність, тобто передачу в лізинг за договором спеціально придбане для цього майна, або приватний підприємець.

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.

Після завершення терміну дії лізингової угоди лізингоотримувач має кілька варіантів для подальших дій:

продовжити угоду на новий період.

повернути майно лізинговій компанії.

викупити(придбати) майно за його залишковою вартістю.



Рис. 4.1. Схема лізингової операції [15]

Розрізняють дві форми лізингу (табл. 4.2.):
 фінансовий
 операційний

Таблиця 4.2. – Порівняльна характеристика фінансового та оперативного лізингу (складено автором)

Ознака	Фінансовий лізинг	Оперативний лізинг
Власність	Лізингоотримувач стає власником майна в кінці терміну угоди	Лізингодавець залишається власником майна протягом всього терміну угоди
Термін угоди	Зазвичай довший термін, пов'язаний із термінами амортизації	Зазвичай коротший термін, спрямований на потреби короткострокового використання майна
Вартість майна	Повна вартість майна передається лізингоотримувачу	Лізингові платежі визначаються відповідно до вартості використаного майна
Обслуговування	Лізингоотримувач самостійно відповідає за обслуговування та ремонт майна	Лізингодавець забезпечує обслуговування та ремонт майна
Гнучкість	Менше гнучкості, оскільки угода часто не передбачає зміни умов серед терміну угоди	Більша гнучкість, здатність легко оновлювати майно та адаптувати угоду до потреб бізнесу
Передача власності	Власність передається лізингоотримувачу в кінці терміну угоди	Власність залишається у лізингодавця протягом всього терміну угоди
Можливість викупу	Зазвичай передбачає опцію викупу за залишковою вартістю	Зазвичай не передбачає опції викупу, але може включати опцію придбання за ринковою вартістю в кінці терміну угоди

Фінансовий лізинг представляє собою форму товарного кредиту, яка об'єднує особливості кредиту, розстрочки і оренди. Цей вид лізингу набув популярності завдяки можливості отримати використовуване обладнання або техніку з мінімальними початковими капіталовкладеннями. Тобто для фінансового лізингу характерно надання лізингоодержувачу права на викуп майна у власність за його залишковою вартістю по закінченні терміну дії лізингового договору.

Оперативний лізинг передбачає надання майна у користування на значно скорочений період порівняно з його нормативним терміном служби, таким як сезонне, разове або цільове використання майна. Основним об'єктом цього виду лізингу часто стає високотехнологічне обладнання, яке має високі темпи морального старіння. Характерними рисами оперативного лізингу є часткова амортизація лізингового майна та, відповідно, неповна окупність витрат на його придбання протягом терміну одного лізингового договору. В такий спосіб, лізингодавець повинен повторно передавати майно в тимчасове користування різним лізингоодержувачам.

Невід'ємною складовою є договір лізингу, що представляє собою угоду про визначення, зміну або припинення прав і обов'язків між двома або більше сторонами в господарських відносинах.

Цивільний кодекс України. Стаття 806 Цивільного кодексу України визначає, що договір лізингу – це цивільно-правовий договір, згідно якого одна сторона (лізингодавець) передає або зобов'язується передати другій стороні (лізингоодержувачу) у користування майно, що належить лізингодавцю на праві власності і було набуто ним без попередньої домовленості із лізингоодержувачем (прямий лізинг), або майно, спеціально придбане лізингодавцем відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов (непрямий лізинг), на певний строк і за встановлену плату (лізингові платежі) [4].

Лізинговий договір - це правовий документ, який узгоджує умови та угоди між лізингодавцем (особою чи компанією, яка надає майно в лізинг) та лізингоприймачем (особою чи компанією, яка отримує майно в лізинг). Угода визначає права та обов'язки обох сторін, такі як тривалість лізингу, розмір лізингових платежів, умови викупу майна після завершення терміну лізингу, страхування та інші аспекти угоди [14, 17]. Цей документ є основним правовим рамками для лізингових відносин.

У лізинговому договорі 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;

6) 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.

Залежно від виду лізингу структура лізингової угоди може варіюватися, тому що предмет лізингової угоди є індивідуалізованим, проте практично будь-який лізинговий контракт містить певні складові (рис. 4.2)



Рис 4.2. Складові елементи лізингового договору

Важливим при укладанні лізингового договору є розрахунок лізингових платежів.

Лізингові платежі - це регулярні суми грошей, які лізингоодержувач (особа чи компанія, що отримує майно в лізинг) зобов'язаний сплачувати лізингодавцю (особа чи компанія, яка надає майно в лізинг) в рамках лізингової угоди. Ці платежі визначаються угодою між сторонами і можуть мати різні форми та умови.

Основні елементи лізингових платежів включають (рис.4.3).

Лізингові платежі можуть бути фіксованими або змінюватися з часом в залежності від умов угоди. Також вони можуть включати різні складові вартості, щоб врахувати різні аспекти лізингової угоди та потреби сторін.

4.2. Підрядні операції як форма міжнародних комерційних операцій: поняття та механізм реалізації

У відмінну від угод купівлі-продажу, де товари передаються відповідно до загальних стандартів ринку, договори підряду включають зобов'язання підрядника передати товар та виконати супровідні роботи відповідно до індивідуальних вимог замовника.

Підрядні контракти охоплюють широкий спектр обов'язків підрядчиків, таких як науково-дослідницькі, проектні, конструкторські та будівельні роботи. Суть підрядних контрактів завжди полягає в виконанні роботи підрядником, і завжди визначається форма виконання та приймання цієї роботи замовником.

Характерними особливостями підрядних контрактів є повна відповідальність підрядника, включаючи передачу виконаної роботи замовникові, фіксація етапів виконання робіт та право замовників контролювати процес та приймати окремі етапи робіт.

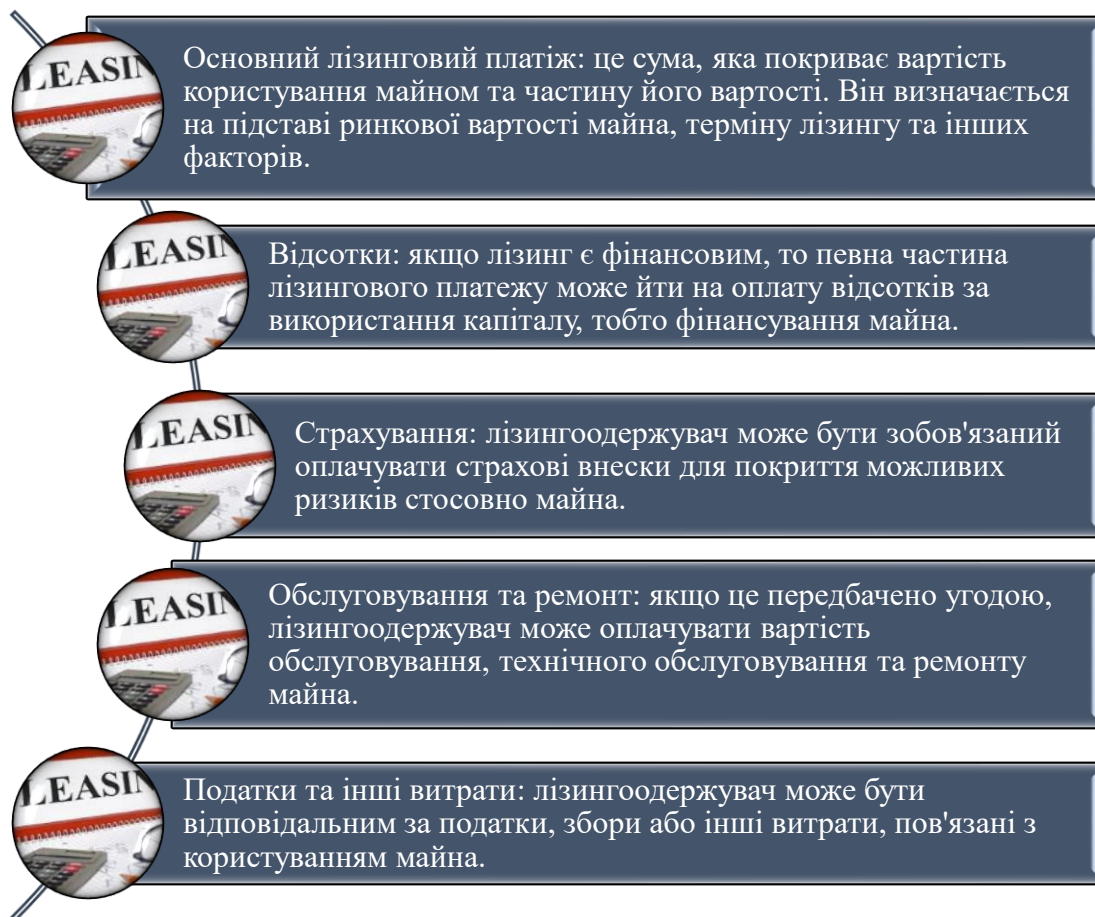


Рис.4.3. Основні елементи лізингових платежів

Ціни в підрядних контрактах мають свої особливості. Оскільки терміни виконання зазвичай триваліше, ніж у контрактах купівлі-продажу, застосовуються змінні ціни, які враховують зміни у вартості сировини та ставок заробітної плати. Також акцентується на таких пунктах, як форс-мажор, утруднення, заздалегідь оцінені збитки, платежі та санкції через тривалість виконання підряду.

Міжнародний договір підряду — це угода між юридичними чи фізичними особами з різних країн, яка визначає умови та обов'язки, пов'язані з виконанням робіт або послуг підрядником для замовника. Цей тип договору застосовується в області будівництва, інжинірингу, технічних послуг, транспорту, нафтогазової промисловості та інших сферах.

В міжнародних відносинах популярні підрядні договори, які посередньо регулюють виконання робіт за межами країни: відшкодувальні,

геологорозвідувальні, проектні, монтажні, будівельні, а також щодо технічного обслуговування машин і обладнання. Згідно з таким договором, одна сторона (підрядник) взята на себе ризик виконання певної роботи на завдання другої сторони (замовника), а замовник дає згоду прийняти та сплатити за виконану роботу.

Міжнародні відносини в галузі підряду регулюються національним законодавством, міжнародними договорами та звичаями міжнародного бізнесу в галузі підряду. Сторони можуть обрати право, за яким буде регулюватися договір. У відсутності згоди сторін щодо вибору права, застосовується право, яке має найтісніший зв'язок з договором. При цьому, згідно з пунктом 2 частини 2 статті 44, правом, з яким найтісніше пов'язаний договір, вважається право країни, в якій створюються результати, передбачені договором.

Основні характеристики міжнародних договорів підряду включають:

1. *Терміни та умови виконання робіт.* Підрядною угодою детально визначається обсяг та характер робіт, які повинні бути виконані, а також терміни їх виконання. Це включає визначення етапів робіт, дати завершення та інші ключові моменти.

2. *Вартість та умови оплата.* Угода підряду визначає суму, яку замовник зобов'язаний сплатити підряднику за виконані роботи. В ціну можуть входити витрати на матеріали, працю, обладнання, послуги та інші витрати.

3. *Права та обов'язки сторін за угодою підряду.* Угода підряду визначає права та обов'язки обох сторін. Це включає визначення відповідальності за можливі збитки, страхування, умови внесення змін у договір та інші питання.

4. *Заходи контролю та забезпечення якості.* Угода підряду може містити положення щодо системи контролю якості робіт, аудиту, правила приймання-передачі та інших заходів для забезпечення відповідності виконаних робіт вимогам.

5. *Вирішення спорів.* Угода підряду може визначати процедури вирішення можливих спорів між сторонами, такі як арбітраж, медіація або судовий шлях.

6. *Вимоги до страхування.* Угода підряду може передбачати вимоги до страхування, щоб покрити можливі ризики та збитки, пов'язані з виконанням робіт.

Слід зазначити, що міжнародні договори підряду вимагають уважної узгодженості та ретельного визначення умов, оскільки вони пов'язані із специфічними особливостями робіт та регулюванням в різних країнах.

4.3 Ліцензійна торгівля: визначення, особливості та види у сучасному міжнародному бізнесі

Ліцензія, у загальному розумінні, є дозволом, у межах якого власник виключного права (ліцензіар) надає іншій особі, ліцензіату, право на обмежене користування об'єктом цього права за визначеною винагородою. Ліцензії представляють собою одну з найпоширеніших форм технологічного обміну в сучасному світі.

Предметом ліцензії може бути широкий спектр об'єктів, таких як конструктивні розробки, технологічні характеристики, склад матеріалів, суміші або сплави, речовини, методи лікування, методи пошуку та розробки корисних копалин, методи розрахунків (включаючи математичні та комп'ютерні програми) та інші. Серед таких об'єктів можуть бути як ті, що включають винаходи, так і ті, які їх не мають, а також товарні знаки, промислові зразки та авторські права.

Необхідним умовою надання ліцензії є наявність *патентної чистоти* предмета, що означає його законність для використання в конкретній країні без порушення діючих патентних прав третіх осіб. Ліцензіар отримує можливість виходу на ринок з мінімальним ризиком, тоді як ліцензіат отримує готовий виробничий досвід та відомий товар чи бренд, уникаючи початкових витрат та ризиків пов'язаних із стартапами.

Розрізняють наступні види ліцензій (рис. 4.4)

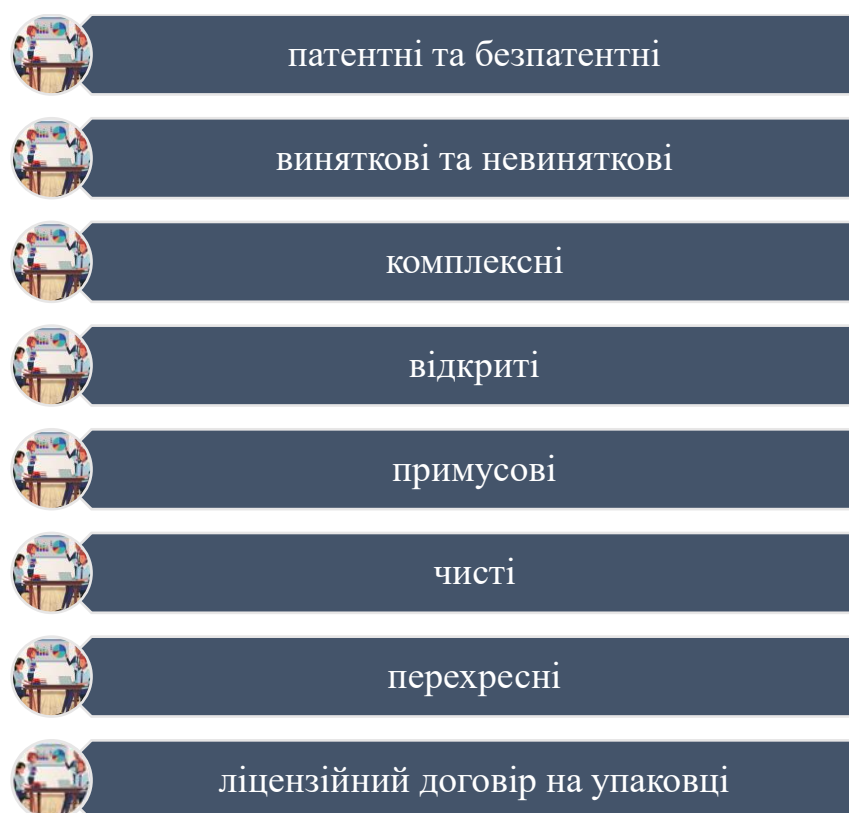


Рис.4.4. Види ліцензій

Класична ліцензія передбачає передання дозволу на використання виключно запланованих винаходів або промислових зразків, на відміну від безпатентної, де не має захищеного права власності. Виняткова або виключна ліцензія надає ексклюзивне право на використання об'єкту ліцензії на конкретному ринку. Комплексна ліцензія - це форма ліцензії, яка надає

ліцензіату право використовувати не один, а кілька об'єктів ліцензії, що належать ліцензіару. Це може включати в себе різні аспекти інтелектуальної власності, такі як патенти, авторські права, товарні знаки та інші. Комплексні ліцензії часто використовуються в ситуаціях, коли ліцензіар має портфель інтелектуальної власності, і ліцензіат має інтерес до використання декількох елементів цього портфелю. Замість того, щоб укладати окремі угоди для кожного об'єкта, може бути вигідно об'єднати їх у комплексну ліцензію.

Перехресна ліцензія - це форма ліцензії, при якій обидві сторони (ліцензіар і ліцензіат) надають одна одній права на використання своєї інтелектуальної власності. Іншими словами, це обмін ліцензіями між двома сторонами. Такий вид угоди може виникнути, коли обидві сторони мають інтелектуальні активи, які вони хочуть використовувати. Прикладом може бути ситуація, коли дві компанії укладають взаємну угоду про використання своїх технологій або патентів.

Примусова ліцензія - це вид ліцензії, який надається за рішенням компетентного органу чи державного органу правозахисту власності на інтелектуальну власність. Такий вид ліцензії може бути наданий у випадках, коли власник інтелектуальних прав не може чи не хоче використовувати свої права в межах, які вважаються соціально або економічно важливими.

Перехресні ліцензії можуть бути взаємовигідними, оскільки кожна сторона отримує доступ до інтелектуальних активів іншої сторони, що може сприяти інноваціям та розвитку обох компаній. Однак важливо чітко визначити умови та обмеження використання, щоб уникнути можливих конфліктів у майбутньому.

«Ліцензійний договір на упаковці» Цей підхід став популярним у випадках продажу програмного забезпечення або інших продуктів, де ліцензіар встановлює умови використання прямо на упаковці, і покупець автоматично стає ліцензіатом, відкривши упаковку. Такий спосіб визначення умов ліцензії має свої переваги, так як спрощує процес для покупця та дозволяє ліцензіару чітко встановлювати правила використання продукту. Проте, важливо, щоб умови ліцензії були доступні та зрозумілі для покупців перед придбанням продукту.

Сьогодні найбільшого розповсюдження набули ліцензійні відносини типу *франчайзинг*. Франчайзинг є організаційною формою підприємницької діяльності, при якій корпорація (франчайзер) делегує індивіду чи підприємству (франчайзі) право на реалізацію продукту чи послуг під власним брендом.

Франчайзі, у свою чергу, зобов'язується дотримуватися установлених законами і правилами франчайзера в процесі здійснення підприємницької діяльності, що включає в себе продаж визначеного продукту чи послуг за попередньо визначеними умовами. У відповідь за виконання цих умов, франчайзі отримує дозвіл на використання бренду, репутації, продукту та послуг, а також користується маркетинговими технологіями, експертним супроводом та системою підтримки, які надаються франчайзером.

Важливим моментом при ліцензійній торгівлі є укладання ліцензійного договору.

Ліцензійний договір є специфічним видом угоди, який регулює передачу патентних прав в повному або частковому обсязі. Згідно з патентним законом України, ці права можуть бути предметом ексклюзивних чи неексклюзивних ліцензій. В той час як сам закон не надає конкретних вказівок щодо форми та вмісту ліцензійного договору, він встановлює принцип "волі договору", який передбачає свободу в укладанні та визначенні умов угоди.

Згідно з чинним законодавством, сторони мають право визначати умови договору за їхнім власним розсудом, за винятком випадків, коли конкретний зміст умови встановлений законом чи іншими правовими актами. Багато з положень ліцензійного договору визначаються прямо законами, включаючи теми, такі як предмет угоди, територія та термін її дії, а також обсяг переданих прав.

Ліцензійний договір дозволяє розширити коло осіб, які мають право користуватися об'єктами промислової власності на законних підставах. Однак водночас він обмежує обсяг виключних прав патентовласника.

При укладанні ліцензійного договору важливо враховувати, що умови угоди не повинні порушувати норми законодавства про конкуренцію та обмеження монополістичної діяльності. Забороняються та визнаються недійсними угоди, укладені в будь-якій формі між конкуруючими суб'єктами, що мають домінуюче положення на ринку, якщо такі угоди призводять або можуть призвести до суттєвого обмеження конкуренції.

Ліцензійний договір включає чітко визначену структуру, яка складається з преамбули, ряду статей (включаючи 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, який включає перелік патентів і патентних заявок, ноу-хау, технічної документації, спеціального устаткування, гарантованих техніко-економічних показників, покупних вузлів, матеріалів та інше.

Однією з характерних рис ліцензійних договорів є стаття "Визначення термінів", яка містить визначення понять, використовуваних у договорі. При цьому важливими є визначення таких термінів, як «Продукція по ліцензії», «Технологічний процес», «Спеціальна продукція», «Устаткування», «Спеціальний спосіб», «Технічна документація», «Комплектуючі вироби», «Патенти», «Ноу-хау», «Територія», «Звітний період», «Продажна ціна» тощо. Наприклад, розділ «Територія» дозволяє сторонам чітко визначити перелік країн, на території яких діє ліцензійний договір. У деяких випадках «Територія» може бути визначена за галузевою ознакою, або вказано конкретне підприємство, а не географічну область. Зокрема, важливо узгоджувати «зону виключного права» та «зону експорту» - території, на яких ліцензіат має

виключне право та територію, де він може просто продавати продукцію по ліцензії.

Однією зі складних статей є «Об'єкт договору», яка визначає вид ліцензії та умови його використання. Важливо узгоджувати об'єм "Продукції по ліцензії", права на її виготовлення та продаж, а також умови використання технічної допомоги, комплектуючих, спеціального устаткування та інших аспектів.

Зазначена угода доповнюється статтею «Інші умови», де вирішується питання можливості переуступки права, інші умови та зазначаються юридичні адреси сторін.

Найпоширенішими методами розрахунків у ліцензійних угодах є використання роялті та паушальних платежів (рис.4.4.)

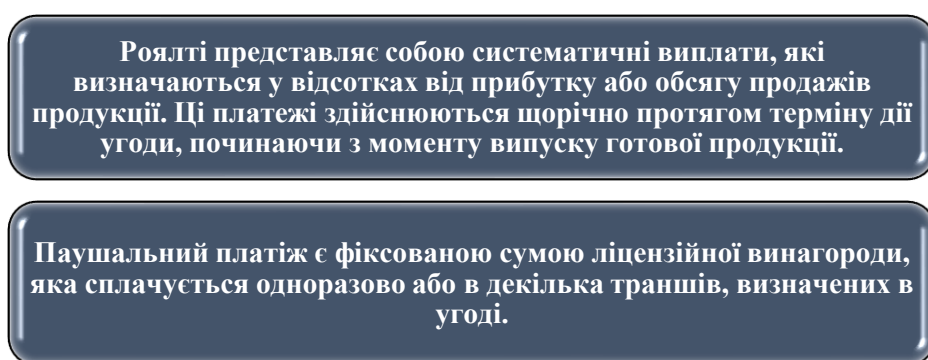


Рис. 4.4. Сутність паушального платежу та роялті

Роялті - це визначена сума грошей, яку обов'язково сплачується власнику законних прав на конкретний об'єкт власності. У конкретному контексті, це може включати використання патентованих ідей, технологій, франшиз або авторських творів. Якщо комерційне використання такого майна є метою, відповідно до юридичних та фінансових умов, передбачених власником прав, виплачується роялті.

Наприклад, відома мережа ресторанів швидкого харчування «McDonald's» використовує систему франшиз, де ресторани платять роялті за використання бренду та ідентичності, що є прикладом використання цього поняття в бізнесі [18]. Схема взаємовідносин за угодою франчайзингу зі паушальним платежем та роялті подана на рис. 4.5.



Рис.4.5. Схема взаємовідносин при франчайзингу [19]

На практиці часто використовують комбіновані підходи, які включають в себе початковий паушальний внесок (наприклад, в розмірі 10-13% від загальної вартості ліцензії) та подальші регулярні виплати у вигляді роялті.



Тема 5. Міжнародні комерційні операції у вільних економічних зонах

- 5.1. Вільна економічна зона: поняття та порядок створення
- 5.2. Цілі використання та види офшорних компаній

5.1. Вільна економічна зона: поняття та порядок створення

Вільна економічна зона (ВЕЗ) - це територія, на якій встановлені спеціальні умови для залучення іноземних інвестицій та розвитку економічної діяльності. Це може включати звільнення від податків, митних обов'язків, спрощений режим регулювання та інші привілеї для підприємств та інвесторів, що діють на цій території.

Процес створення вільної економічної зони починається з визначення потенційного місця розташування та економічних цілей [2, 20]. Вибір місця повинен базуватися на різних факторах, включаючи доступність, наявність ресурсів і ринковий попит. Економічні цілі вільної економічної зони повинні узгоджуватися із загальною стратегією економічного розвитку регіону чи країни. Цей початковий крок має вирішальне значення для закладення фундаменту для успіху вільної економічної зони та забезпечення виконання нею запланованої мети.

Після визначення місця розташування та економічних цілей наступним кроком є встановлення правової бази та стимулів [21]. Це передбачає створення законів і нормативних актів, які регулюють функціонування вільної економічної зони, включаючи звільнення від податків, спрощені митні

процедури та оптимізовані бюрократичні процеси. Ці стимули мають вирішальне значення для залучення інвесторів та бізнесу до вільної економічної зони, оскільки забезпечують сприятливе бізнес-середовище та знижують витрати на ведення бізнесу.

Заключним кроком у створенні вільної економічної зони є розбудова інфраструктури та залучення інвесторів. Це включає розвиток необхідної фізичної інфраструктури, такої як дороги, комунальні послуги та телекомунікації, для підтримки бізнесу та інвесторів у вільній економічній зоні. Крім того, залучення інвесторів вимагає комплексної маркетингової стратегії, яка підкреслює переваги та можливості, доступні у вільній економічній зоні. Завдяки ефективному виконанню цих трьох кроків створення вільної економічної зони може стимулювати економічне зростання в регіоні та забезпечити значний поштовх економіці в цілому [22].

Метою вільних економічних зон є стимулювання економічного зростання, залучення іноземних інвестицій та створення нових робочих місць.

У міжнародній практиці нараховується понад трьох десятків різних типів вільних економічних зон. Зазвичай ВЕЗ можуть бути класифіковані за ступенем інтеграції в економіку, типом надання пільг та функціями, що вони виконують (рис. 5.1).

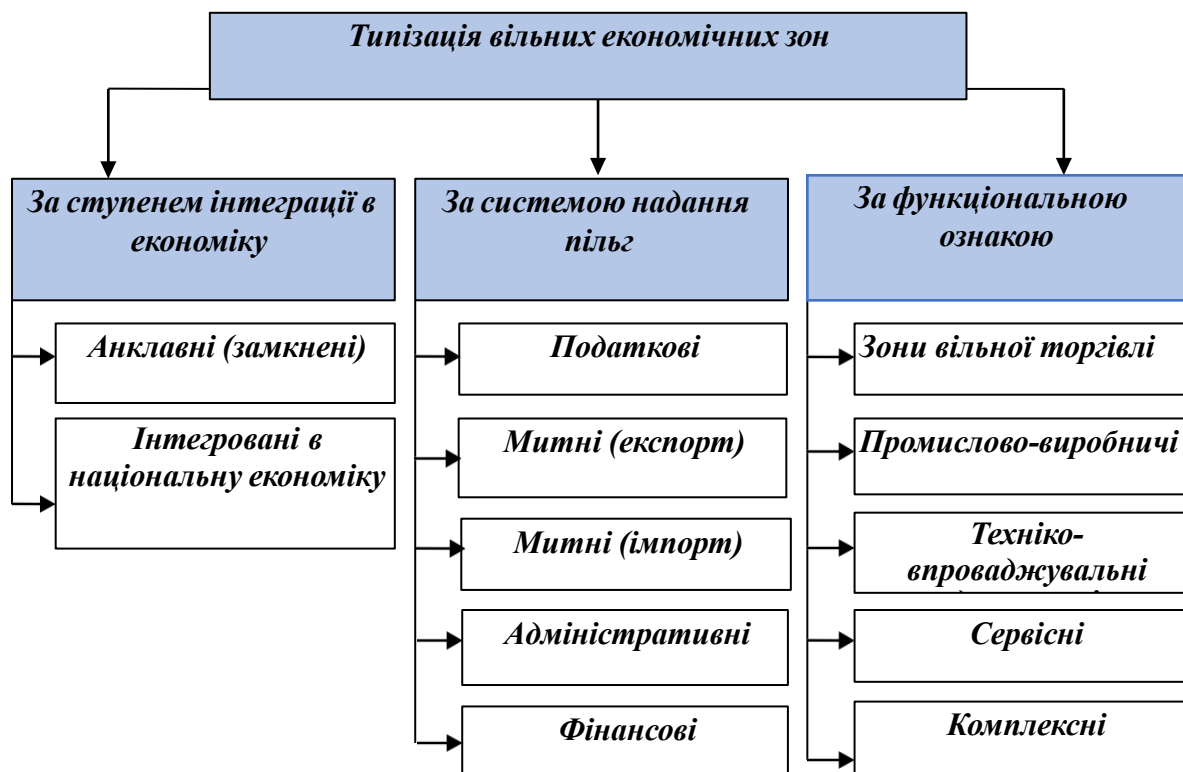


Рис. 5.1. Типізація вільних економічних зон за ознаками

Характерною ознакою усіх вільних економічних зон є наявність сприятливого інвестиційного клімату. *Сприятливий інвестиційний клімат* - це умови та фактори, які створюють сприятливе середовище для залучення та розвитку інвестицій в певній країні чи регіоні. Ці умови сприяють зростанню довіри інвесторів, стимулюють бізнес-активність та економічне зростання.

Сприятливий інвестиційний клімат може бути обумовлений низкою чинників:

стабільна економіка: наявність стабільної економічної ситуації, контроль інфляції, сталість валюти і міцна фінансова система створюють впевненість серед інвесторів.

ефективне законодавство: країна повинна мати чітке, прозоре та стабільне законодавство, що регулює інвестиційну діяльність. Саме прозорість правил та їх стабільність важливі для інвесторів.

податкові пільги: наявність податкових стимулів для інвесторів, таких як зниження податків на прибуток, податкові кредити та інші пільги, може стимулювати інвестиційний інтерес.

інфраструктура: розвинена та ефективна інфраструктура, така як транспортні засоби, енергетика, телекомунікації, створює зручні умови для бізнесу і привертає інвесторів.

політична стабільність: стабільність політичної ситуації та відсутність значних політичних ризиків є ключовими фактором, що впливає на інвестиційну привабливість.

доступ до ринків: інвестори оцінюють можливість отримати доступ до широкого ринку і забезпечити ефективний збут своєї продукції чи послуг.

освіта та кадри: наявність кваліфікованої робочої сили та розвинена система освіти є важливими для компаній, що шукають розширення або розміщення.

партнерство з владою: діалог та співпраця між урядом та підприємствами для створення сприятливих умов для інвестицій.

Виділяють чотири основних групи пільг, що надаються у межах ВЕЗ:

1. Зовнішньоторговельні пільги включають введення спеціального митно-тарифного режиму, що передбачає зниження або скасування експортно-імпортного мита, а також спрощений порядок проведення зовнішньоторговельних операцій.

2. Податкові пільги регулюють норми, що спрямовані на пільгове стимулювання конкретних видів діяльності чи поведінки підприємців. Ці пільги охоплюють різні аспекти, такі як податкова база (прибуток, вартість майна і т.д.), окремі її складові (амортизаційні відрахування, витрати на заробітну плату, НДОКР, транспорт), рівень податкових ставок, а також питання щодо тимчасового чи постійного звільнення від оподаткування.

3. Фінансові пільги включають різні форми субсидій, які надаються у вигляді знижених цін на комунальні послуги, зменшення орендної плати за

використання земельних ділянок і виробничих приміщень, а також надання пільгових кредитів і інших фінансових підтримок.

4. Адміністративні пільги, надані адміністрацією зони, спрямовані на спрощення процедур реєстрації підприємств, режиму в'їзду-виїзду іноземних громадян, а також у наданні різноманітних супутніх послуг.

Найбільш поширена класифікація ВЕЗ подана на рис. 5.2.

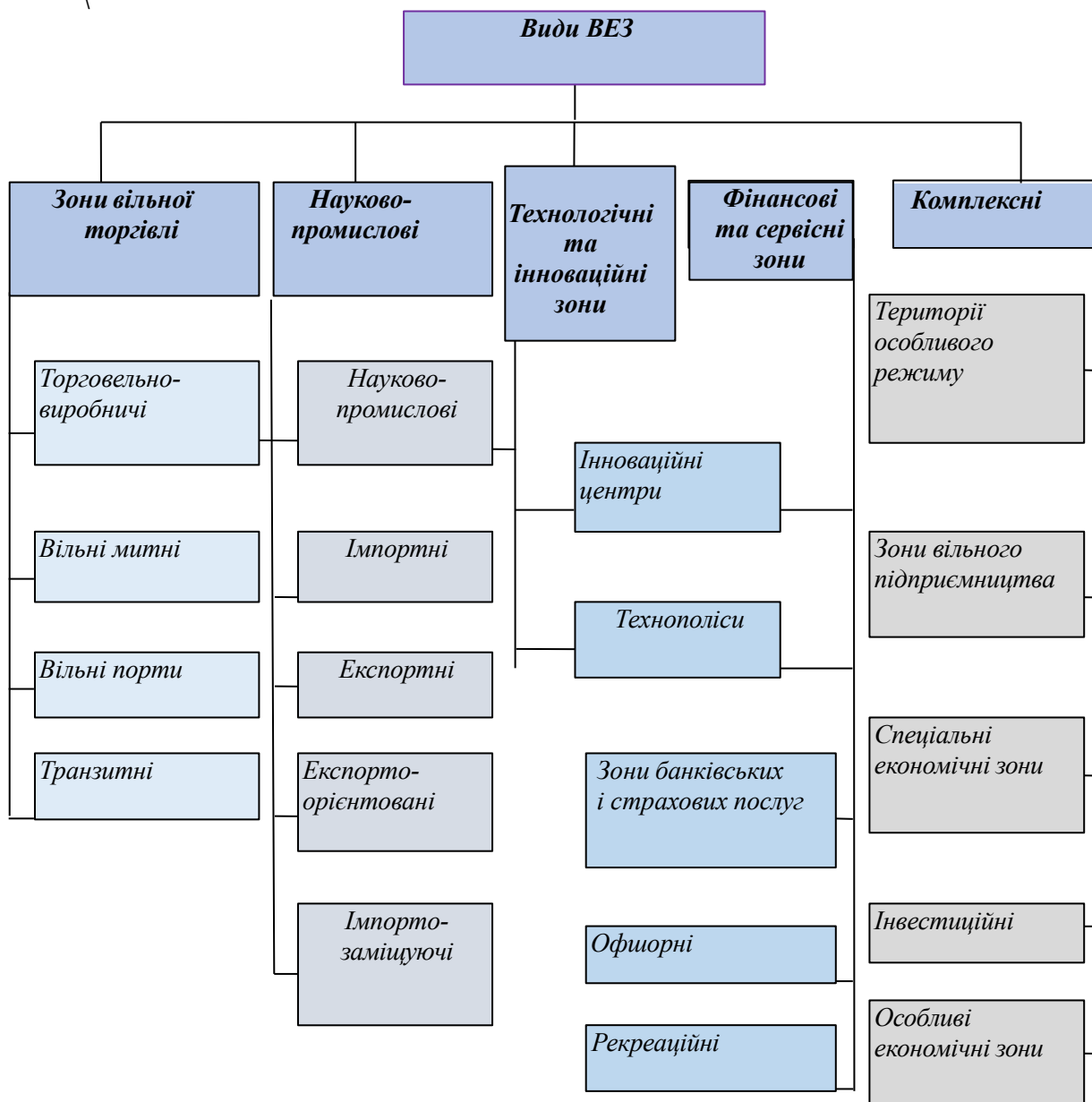


Рис. 5.2. Класифікація вільних економічних зон

Згідно з представленою класифікацією, ВЕЗ згруповано у п'ять основних груп:

1. *Зони вільної торгівлі* представляють собою території за межами національної митної зони, де відбуваються операції, пов'язані зі зберіганням

товарів та їх підготовкою до продажу, такі як упаковка, маркування та контроль якості. Це включає в себе вільні митні зони та порти, а також транзитні зони.

2. *Промислово-виробничі зони* є частиною національної митної території, де розташовані підприємства, спеціалізовані на виробництві конкретної промислової продукції. Інвесторам, які вибирають ці зони, надаються різноманітні пільги. Це включає експортно-промислові зони, орієнтовані на зовнішню торгівлю, а також імпоротно-промислові зони та зони для заміщення імпорту, спрямовані на забезпечення країни сучасними товарами та використання передових технологій місцевими підприємствами.

3. *Техніко-впроваджувальні зони* є територіями, вилученими за межі національної митної території, в межах яких розташовані науково-дослідні, проектні та конструкторські установи, такі як технопарки, технополіси і інноваційні центри.

4. *Сервісні зони (зони страхових і банківських послуг, офшорні та рекреаційні)* - це території із спеціальним режимом для компаній, що займаються наданням фінансових і нефінансових послуг. До найбільш поширених сервісних зон відносять офшорні зони і податкові гавані. Офшорні зони привертають підприємців завдяки вигідному валютно-фінансовому та фіскальному режиму, високому рівню банківської і комерційної таємниці, а також лояльності державного регулювання (їх діяльність активна у Ліхтенштейні, Панамі, на Антильських островах, у Гонконгу, на Мадейрі, у Ліберії, Ірландії, Швейцарії, на Мальті, Маврикії, в Ізраїлі та інших країнах). Пільговий режим в ОЗ визначається відсутністю валютних обмежень, низьким рівнем статутного капіталу, відсутністю митних тарифів і зборів для іноземних інвесторів та іншими факторами.

5. *Комплексні вільні економічні зони* представляють собою спеціальні території або області, де діє інтегрована система економічних заходів та пільг з метою сприяння інвестиціям, промислового розвитку та стимулюванням економічної активності. Ці зони зазвичай включають різні компоненти, такі як промислові підприємства, науково-дослідні центри, технічні інфраструктурні об'єкти та послуги з підтримки бізнесу. Метою комплексних вільних економічних зон є створення сприятливого середовища для привертання інвесторів, стимулювання експортної та внутрішньої торгівлі, а також розвиток інноваційних технологій і високотехнологічних галузей.

5.2. Цілі використання та види офшорних компаній.

Відповідно до українського законодавства *офшорна зона* (від англ. offshore «поза берегом») - це різновид вільної економічної зони, що створюється на території всієї держави, або суб'єкту федерації (конфедерації), особливістю якої є створення для суб'єктів господарювання сприятливого валютно-фінансового, податкового режиму, високого рівня захищеності банківської та комерційної таємниці, лояльність державного регулювання, спрощені вимоги до ліцензування.

Проте, в іноземній літературі немає такого визначення «офшорна

зона». З урахуванням специфіки процесів, що відбуваються в них, використовуються наступні поняття:

offshore center – офшорний центр;

tax haven – податкова гавань чи податковий притулок;

corporate haven – корпоративна гавань чи корпоративний притулок;

bank haven – банківський притулок і т. ін.

Усі разом їх поєднують під однією назвою offshore jurisdiction - *офшорна юрисдикція*.

Взагалі, *офшорна зона* - це територія або юрисдикція, яка надає ряд фінансових і фіскальних пільг підприємствам та індивідам, які обирають її для проведення своєї діяльності. Ці зони зазвичай мають високий рівень конфіденційності, низькі податки або ж їх відсутність, спрощений адміністративний порядок та інші привабливі умови для підприємств.

У офшорних зонах можуть діяти вільний обіг валют, знижені ставки податків на прибуток, а також гнучка система фінансового регулювання. Такі зони часто використовуються для міжнародного бізнесу, інвестицій, управління активами, а також зберігання та обробки фінансових активів.

Офшорні зони можуть розташовуватися на території різних країн і мати різні правила функціонування, проте їх спільними характеристиками є спрощений фінансовий режим та створення умов для залучення іноземних інвестицій.

Ознаки офшорних зон:

Преференції щодо оподаткування (рис. 5.3). За цією ознакою офшорні зони поділяються на три групи:

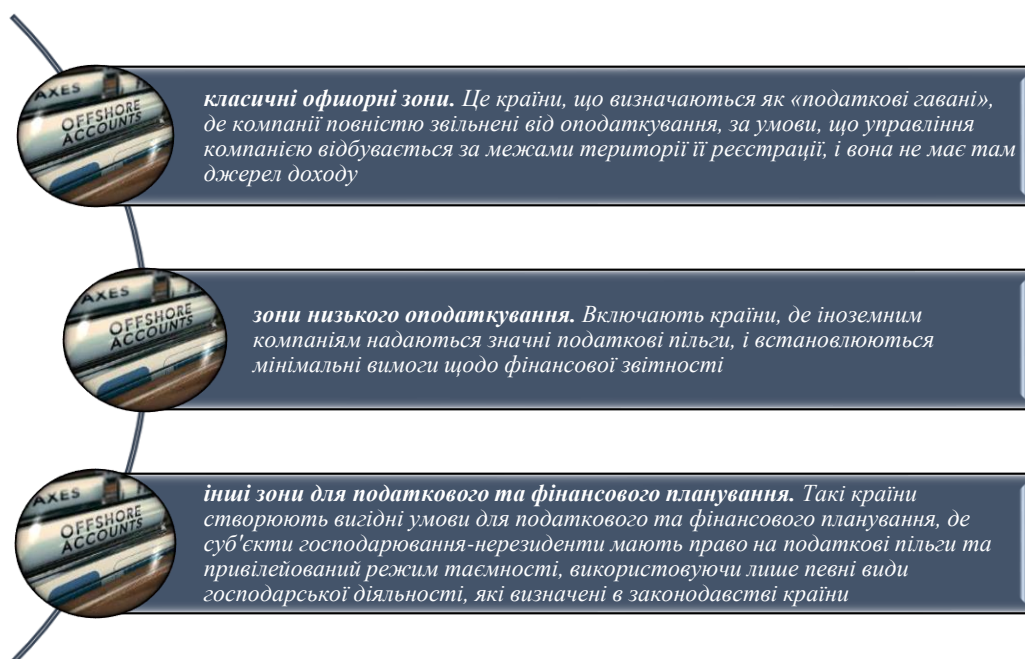


Рис. 5.3. Преференції щодо оподаткування у офшорних зонах

Захист комерційної та банківської таємниці визначається наявністю різких нормативних вимог для забезпечення безпеки цих видів конфіденційної інформації. Незважаючи на наявність жорстких правил захисту банківської та комерційної таємниці в більшості країн, ця інформація може залишатися вразливою перед розслідуванням правоохоронних органів іноземних держав, особливо, якщо розслідування проводиться відповідно до міжнародного права. Більшість країн відмовляються від розкриття цієї інформації, навіть якщо у випадку виявлення серйозних порушень законів іншої країни. Класифікація офшорних зон відбувається відповідно до рівня режиму таємності, розрізняючи зони, де цей режим не порушується, навіть якщо його використання є кримінальним, та країни, де таємниця дотримується лише відносно податкових злочинів; при розслідуванні неподаткових злочинів цей режим припиняє свою дію. Зазначені привілеї мають важливий вплив на рішення бізнесу щодо вибору місця реєстрації.

Валютний контроль в офшорних юрисдикціях зазвичай ґрунтується на системі подвійного валютного контролю. Проте, нерезиденти підлягають стандартному контролю стосовно місцевої валюти.

Компанія, що створена в офшорній юрисдикції та належить нерезидентам, виконуючи свою діяльність поза межами даної юрисдикції, розглядається як нерезидент з точки зору валютного контролю. Зовнішній суб'єкт може створити компанію в офшорній країні для ведення бізнесової діяльності в інших юрисдикціях. У цьому випадку компанія в податковому притулку (офшорі) не піддається валютному контролю, оскільки вона не проводить операції в валюті інших юрисдикцій і не займається комерційною діяльністю в даній офшорній юрисдикції.

Комунікації в офшорних юрисдикціях визначаються наявністю надійних засобів зв'язку та транспортного сполучення, додатково полегшуючи комунікацію за рахунок використання англійської мови як основної.

Простота доступу до міжнародної банківської системи є ще однією перевагою офшорних юрисдикцій. Використання юридичних осіб в офшорах дозволяє розміщувати капітал у стабільних банках країн з твердою валютою. Великі секретарські компанії, які мають визнану репутацію в міжнародному бізнесі, володіють встановленими зв'язками та можливістю відкривати клієнтам рахунки в провідних закордонних банках [23].

Список офшорних зон за оцінками включаючи Міжнародного валютного фонду, Financial Secrecy Index, Організації економічного співробітництва та розвитку та ін. можна подивитися за посиланням: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D1%84%D1%88%D0%BE%D1%80%D0%BD%D0%B0_%D0%B7%D0%BE%D0%BD%D0%B0

Офшорна компанія - це компанія, яка зареєстрована в офшорній юрисдикції, тобто в країні або території, де надаються певні фінансові та податкові пільги для приваблення іноземних інвесторів та підприємців. Основною метою створення офшорної компанії може бути зменшення податкового тиску, забезпечення конфіденційності, спрощення

бухгалтерського та адміністративного обліку, а також полегшення міжнародної торгівлі та інвестицій.

Офшорні компанії часто використовуються для оптимізації оподаткування, захисту активів, а також для структурування міжнародних бізнес-операцій. Важливо враховувати, що використання офшорів повинно відбуватися відповідно до відповідних законодавчих норм та правил для уникнення негативних правових наслідків.

Залежно від напрямку діяльності вирізняють наступні офшорні компанії

Інвестиційні компанії та фонди. Компанії можуть вкладати капітал у депозитні рахунки або придбавати цінні папери, забезпечуючи неоподатковані відсотки. Інвестиційні фонди часто реєструються в офшорних зонах для оптимізації оподаткування.

Холдингові компанії. Володіють активами, такими як цінні папери, права на патенти, авторські права. Реєстрація в офшорі дозволяє отримувати пільги і звільнення від оподаткування.

Торговельні компанії. Спеціалізуються в торгівлі товарами та послугами. Реєстрація в офшорній зоні може допомагати оптимізувати оподаткування.

Страхові компанії. Створюються для управління ризиками та здійснення перестраховування. Реєстрація в офшорі дозволяє економити на податках.

Транспортні компанії. Спеціалізуються в перевезенні вантажів. Реєстрація в офшорі може призвести до отримання податкових пільг та звільнення від оподаткування.

Ці типи офшорних компаній реєструються у різних офшорних юрисдикціях залежно від їх специфічних потреб та цілей.

В Україні, як і в численних інших країнах, існують певні обмеження, пов'язані з укладанням угод з офшорними компаніями. Ці обмеження включають у себе посилення контролю за угодами, обов'язкове депонування коштів та ускладнення віднесення сум на собівартість з метою мінімізації оподаткування.

Враховуючи особливості українського податкового законодавства, важливо відзначити кілька ключових аспектів, пов'язаних з вибором юрисдикції для створення офшорної компанії:

1. Якщо планується здійснення бізнесу в Україні, обов'язковим є реєстрація компанії в країнах, з якими Україна уклала договори (конвенції) про уникнення подвійного оподаткування.

2. Для імпортерів важливо, щоб компанія-посередник була зареєстрована в юрисдикціях, які не вважаються офшорними для українських влад.

3. Зросла популярність використання офшорних компаній у взаємодії з оншорними. Часто для місцеперебування *оншорної* компанії обирають країни, такі як Великобританія і США.

4. Для зменшення ризиків рекомендується створювати офшори в різних зонах. Декілька простих офшорів (у зонах з високим рівнем конфіденційності)

і компанія в престижній юрисдикції можуть слугувати засобами захисту від різних ризиків.

Оншор (від англійського "onshore") - це країна або територія, де зареєстрована компанія, піддається оподаткуванню та зобов'язана проводити бухгалтерський облік в країні своєї реєстрації. У багатьох випадках фірма, дотримуючись певних умов, може користуватися зниженими ставками оподаткування. Оншор є протилежністю офшору, при цьому обидва терміни вказують на нерезидентство в країні ведення бізнесу та можливість вирішення подібних завдань.

Оншорна компанія - це підприємство, зареєстроване в країні, яка не вважається податковим раєм. Серед найбільш популярних юрисдикцій для оншорної реєстрації визначають Кіпр, Великобританію, США, Канаду, Ірландію, Мальту, Нідерланди та інші. Оншорні компанії зобов'язані представляти звіти щодо оподаткування та бухгалтерії відповідним контролюючим органам і сплачувати податки в країні своєї реєстрації. Відзначено прозорість інформації для оншорних компаній, оскільки будь-яка особа може звернутися до державного органу для отримання даних про їхню структуру, акціонерів і керівників, відмінно від офшорних компаній, які характеризуються приховуванням інформації про справжніх власників.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ



Тема 6. Проведення міжнародних розрахунків та банківське обслуговування міжнародних комерційних операцій

6.1. Міжнародні розрахунки: поняття, особливості реалізації у міжнародному бізнесі

6.2. Використання засобів платежу при виконання міжнародних комерційних операцій

6.1. Міжнародні розрахунки: поняття, особливості реалізації у міжнародному бізнесі

Міжнародні розрахунки відносяться до валютно-фінансових умов міжнародних контрактів і є важливою складовою виконання міжнародних угод, тобто здійснення міжнародних комерційних операцій.

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

Розрахунки за міжнародними комерційними операціями, тобто міжнародні розрахунки здійснюються виключно у безготівковій формі банківськими установами із застосуванням кореспондентських рахунків в іноземних банках.

Кореспондентські відносини – це договірні відносини між банками щодо здійснення платежів і розрахунків одним з них за дорученням і за рахунок іншого. При цьому банки відкривають один у одного *кореспондентський рахунок* — рахунок, на якому відображаються розрахунки між ними на основі укладеного кореспондентського договору («ностро» та «лоро»).

«Ностро» (Nostro Account) - це банківський рахунок, який один банк утримує у іншого банку в іноземній валюті. Зазвичай використовується для спрощення міжнародних фінансових та торговельних операцій. «Ностро» дозволяє банкам вести розрахунки із зовнішніми контрагентами та отримувати доступ до іноземних валют.

«Лоро» (Loro Account) - це ще один банківський рахунок, але використовується для обслуговування інших банків (третьох сторін). «Лоро» використовується для фасилітації та спрощення міжбанківських операцій та обміну ресурсами між різними фінансовими установами.

Крім того, доцільно зазначити, що для реалізації міжнародних розрахунків використовуються різні платіжні системи.

Сучасні валютно-фінансові відносини здійснюються через різні платіжні системи, і кожна з них має свої унікальні особливості та характеристики (рис. 6.1).

SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication): міжнародна банківська система для здійснення фінансових та банківських операцій. Використовується для міжнародних грошових переказів та здійснення фінансових операцій між банками.

SEPA (Single Euro Payments Area): європейська платіжна система для безготівкових трансферів в єврозоні, яка спрощує та стандартизує грошові перекази в єврозоні, робить їх аналогічними внутрішнім банківським операціям.

ACH (Automated Clearing House): автоматизована система для електронних переказів коштів у Сполучених Штатах. Забезпечує автоматичний обмін електронних фінансових транзакцій, таких як прямі депозити та електронні рахунки.

PayPal: електронна платіжна система для інтернет-платежів, що використовується для електронних платежів між користувачами та онлайн-торговцями. Зручний для мікроплатежів та електронної комерції.

Bitcoin та інші криптовалюти. нова система для міжнародних комерційних операцій, яку сьогодні використовують більше підприємства малого бізнесу, вона не є поширеною для обслуговування лівової частки міжнародного бізнесу. Це Децентралізовані криптовалютні системи, яка забезпечує анонімні та безпечні транзакції за допомогою технології блокчейн. Не підконтрольні Центральним банкам країн.

Apple Pay та Google Pay: мобільні платіжні системи, що дозволяють здійснювати платежі за допомогою смартфонів або інших пристроїв у магазинах та онлайн.

Alipay та WeChat Pay: китайські мобільні платіжні системи, що динамічно розвиваються та використовуються для різних послуг, включаючи онлайн-покупки, оплату послуг та грошові перекази.

TARGET2 (Trans-European Automated Real-time Gross Settlement Express Transfer System). європейська система реального часу для бруто-розрахункових розрахунків (RTGS), яка використовується для обробки грошових транзакцій у євро та інших валютах. TARGET2 є управлінською структурою, яка включає представників національних центральних банків та Європейської центральної банківської системи.

Рис.6.1. Характеристика сучасних платіжних систем (складено автором)

Міжнародні розрахунки [24] представляють собою визначену систему управління та регулювання фінансових зобов'язань і платежів в рамках міжнародних економічних відносин. Основними учасниками цього процесу є експортери, імпортери та зайняті ними банки, що вступають у специфічні відносини, пов'язані з обігом товаросупровідних документів та оформленням платежів.

Міжнародні розрахунки піддані впливу різноманітних факторів, таких як економічна співпраця між країнами, політична взаємодія, стан країни на світових товарних та фінансових ринках, рівень державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності та його ефективність, валютне законодавство, міжнародні торговельні стандарти та звичаї, стан платіжного балансу та інші.

У зв'язку з цим систему міжнародних розрахунків можна вважати відносно самостійною, що має наступні особливості. Регулювання міжнародних розрахунків визначається національними та міжнародними стандартами, банківськими нормами і визнаними звичаями. Здійснення операцій у різних валютах ставить певні вимоги до системи, оскільки ефективність її функціонування залежить від динаміки валютних курсів. Надто, нормальна робота товарно-грошових відносин можлива лише при вільному обміні національної валюти на грошові засоби інших країн. Імпортери, експортери та їх банки вступають у специфічні відносини, що відокремлені від зовнішньоторговельних контрактів, та пов'язані з оформленням та обробкою товаророзпорядчих і платіжних документів, а також виконанням платежів. Ці відносини носять документарний характер, і платежі здійснюються лише при належному пред'явленні комерційних (рахунки-фактури, документи про відвантаження та інші) чи фінансових документів (векселі, чеки, платіжні розписки). В процесі міжнародних розрахунків використовуються уніфіковані правила гарантій, що випущені Міжнародною торговельною палатою, що сприяє стандартизації цих операцій. Міжнародні розрахунки є об'єктом уніфікації, що обумовлено загальним застосуванням стандартів у банківській сфері.

Крім того, виділяють наступні типів міжнародних розрахунків:

національною валютою: угоди, які здійснюються напряму між країнами, використовуючи їхні національні валюти. це включає торгові, кредитні та платіжні угоди.

міжнародною колективною валютою: угоди, які здійснюються у межах інтеграційних угруповань країн і використовують міжнародні колективні валюти, такі як євро, як засіб платежу.

клірингові розрахунки: угоди між урядами двох чи більше країн, що передбачають обов'язковий взаємний залік міжнародних вимог і зобов'язань. цей метод розрахунків покликаний спростити та ефективно здійснювати розрахунки між країнами.

золото: використовується опосередковано в міжнародних розрахунках. продаж золота на ринку золота може використовуватися для розрахунків між

сторонами, валюта яких може бути різною. золото може бути використане як альтернативний засіб платежу.

Найбільш поширеними умовами міжнародних розрахунків є наступні:
готівкові (безпосередні): ця форма передбачає повний розрахунок за товар, що включає повну оплату до моменту (у момент) переходу товару (товаророзпорядчих документів) у власність покупця.

розрахунок у кредит (з розстроченням): ця умова полягає в тому, що експортер надає імпортеріві кредит у комерційній формі, дозволяючи імпортеру здійснювати оплату пізніше.

Здійснюючи зовнішньоторгові операції, коректний вибір форми розрахунків є вкрай важливим, оскільки це дозволяє сторонам угоди знизити витрати та ризики.

Форми розрахунків [25] - це засоби виконання розрахунків, що регулюються законодавством країни-учасниці розрахунків. Вибір форми міжнародних розрахунків залежить від таких факторів, як вид товару, об'єкт зовнішньоторговельної угоди, наявність кредитної угоди, платоспроможність та репутація контрагентів, а також рівень попиту та пропозиції на світових ринках.

З урахуванням особливостей міжнародної торговельної та банківської практики виділяють наступні форми розрахунків:

- інкасо;
- акредитив;
- банківський переказ (авансовий платіж);
- відкритий рахунок.

Використання *інкасової форми розрахунків* регулюється «Уніфікованими правилами по інкасо», прийнятими Міжнародною торговою палатою в 1979 р. (публікація МТП № 322) [26].

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

Чисте інкасо – це інкасо фінансових документів, не супроводжуване комерційними документами (переказні й прості векселі, чеки та ін.).

Документарне інкасо – це інкасо фінансових документів, супроводжених комерційними документами (рахунки, страхові документи та ін.), а також інкасо тільки комерційних документів. Документарне інкасо в міжнародній торгівлі являє собою зобов'язання банку одержати за дорученням експортера від імпортера суму платежу за контрактом проти передачі останнього товарних документів і перерахувати її експортеру (рис 6.2).

Документарне інкасо має свої переваги при виконанні міжнародних комерційних операцій:

1. Експортер (продавець) має більший контроль над товаром, оскільки документи, необхідні для отримання платежу, переходять до покупця тільки

через банківську систему. Це може допомогти уникнути ризиків, пов'язаних з несплатою чи невірними діями покупця.

2. Інкасо забезпечує певний рівень гарантії платежу, оскільки документи надсилаються банком покупця банку продавця лише за умови виконання угоди.

3. Покупець може бути впевнений, що отримає товар або документи лише після внесення платежу або при визначених інших умовах, встановлених контрактом.

4. Інкасо може бути менш витратним в порівнянні з іншими формами міжнародних розрахунків, такими як акредитив.

5. Інкасо може бути досить зручним використанням для обох сторін, оскільки воно не вимагає великих формальностей, які іноді пов'язані з акредитивами.



Рис 6.2. Схема документарного інкасо [27]

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

неогоціацію (купити або врахувати переказні векселі (тратти) проти передбачених документів з урахуванням дотримання умов акредитива [27].
Схема акредитивної операції наведена на рис.6.3.



Рис. 6.3. Схема акредитивної операції [27]

Класифікація акредитивів подана у таблиці 6.1.

Таблиця 6.1 – Класифікація видів акредитивів

Ознаки	Види	Характеристика
<i>Залежно від можливості зміни чи анулювання акредитива розрізняють</i>	відкличні	можуть бути відкличані імпортером достроково;
	безвідкличні	не можуть бути відкличані достроково без згоди всіх сторін угоди;
<i>Залежно від ступеня відповідальності банку</i>	підтвержені	які підтверджуються крім банку імпортера додатково банком експортера;
	непідтвержені	гарантовані лише банком імпортера.
<i>Залежно від використання коштів з акредитива</i>	подільні	відкриваються на єдину суму, оплата проводиться частинами;
	неподільні	відкривається на єдину суму і стягується єдиною сумою;

Продовження таблиці 6.1.

<i>Залежно від можливості використання акредитиву іншим бенефіціаром</i>	Простий	відкривається на користь конкретного експортера
	трансферабельні (переказні)	надають право експортерові уступити можливість використання коштів з акредитива третій особі (у рамках терміну дії і суми акредитива).
<i>Залежно від можливості поновлення акредитива</i>	звичайний	закривається після здійснення платежу
	роловерні (револьверні, відновлювальні)	відкриваються на всю суму, але стягуються частинами з одночасним відновленням умов для нового стягнення наступними частинами
<i>Залежно від існування валютного покриття</i>	покритий	є валютне покриття
	непокритий	немає валютного покриття
<i>Залежно від можливості реалізації акредитиву</i>	з оплатою проти документів	акредитиви з оплатою проти документів
	з акцептом тратт	передбачають акцепт тратт банком-емітентом при умові виконання усіх вимог акредитива
	з відстрочкою платежу	акредитиви з відстрочкою (розстрочкою) платежу
	з неогоціацією документів	купівля-продаж векселів або інших цінних паперів, що мають попит на ринку
	з червоним застереженням	експортер вимагає від банка-кореспондента аванс на обумовлену суму (за умов письмового зобов'язання бенефіціара пред'явити в строк супроводжувальні документи)

Банківський переказ – це розрахункова операція, за якою імпортер дає доручення своєму банку провести платіж на користь експортера з його валютного рахунку. Оскільки банківські перекази не супроводжуються комерційними документами та містять максимальний ризик неплатежу або не поставки товару, то в зовнішній торгівлі використовуються рідко, зокрема для перерахування доплат, авансів, перерахунків, штрафних санкцій.

Найбільш розповсюдженою формою банківського переказу є *авансовий платіж* – це форма розрахунків, що передбачає виплату покупцем вказаної у контракті суми до моменту передачі товаророзпорядчих документів і самого товару в розпорядження покупця.

Значне місце у світових торгових розрахунках (особливо при розрахунках між країнами-членами торгово-економічних блоків) посідають розрахунки у формі відкритого рахунку, які передбачають періодичні платежі

імпортера експортеру після одержання товару.

Особливість цієї форми розрахунків полягає в тому, що рух товарів випереджає рух грошей і що товаророзпорядчі документи надходять до імпортера безпосередньо, минаючи банк, у зв'язку з чим весь контроль за своєчасністю здійснення платежів покладається на учасників угоди, передусім експортера.

6.2. Використання засобів платежу при виконання міжнародних комерційних операцій

У міжнародній практиці при виконанні міжнародних комерційних операцій застосовуються такі *засоби платежу*:

векселі,

чеки,

поштові і електронні перекази,

міжбанківські платіжні та електронні системи розрахунків.

Вексель - це письмовий фінансовий документ, який містить беззаперечне доручення одного суб'єкта (трасант) іншому суб'єкту (трасату) сплатити визначену суму грошей на певні умови та в певний термін у майбутньому. Векселі використовуються для проведення комерційних та фінансових трансакцій. Класифікація векселів представлена в таблиці 6.2.

Таблиця 6.2.- Класифікація видів векселів

<i>Ознаки</i>	<i>Види</i>	<i>Характеристика</i>
<i>За формою</i>	звичайний вексель	це документ, що виписаний у формі зобов'язання боржника про платіж певної суми кредиторів в зазначений строк.
	переказний вексель (тратта)	це документ, що містить письмову вимогу однієї особи (кредитора) іншій особі (боржнику) у визначений термін провести платіж третій особі (ремітенту). Головні риси: три учасники: 1) трасант – це кредитор, що виставляє вексель; 2) трасат – боржник, зобов'язаний сплатити за траттою певну суму третій особі; 3) ремітент – це третя особа, на користь якої проводиться платіж за траттою; тратту виставляє кредитор на боржника з оплатою на користь третьої особи; тратта дійсна лише за наявності акцепту боржника.
<i>За походженням</i>	приватний	випускаються приватними особами
	державний	державної скарбниці, що випускаються державою
<i>За економічною природою</i>	товарний	комерційна або торговельна тратта

Продовження таблиці 6.2

	банківський (банківський акцепт)	це вексель, виставлений на банк і акцептований останнім (на банк імпортера на користь свого банку);
	фінансовий	виставляється банками один на одного та використовується як знаряддя міжбанківського кредиту (авізо)
	«дружній» (зустрічний), бронзовий)	видаються приватними особами один одному для обліку цих векселів у банку з метою штучного збільшення пасиву неплатоспроможного боржника у разі загрози банкрутства

Векселі, як цінні папери, володіють оборотоздатністю, тобто можуть передаватися з рук в руки за допомогою спеціального передатного напису на зворотному боці векселя, що зветься індосаментом. Особа, яка ставить такий напис, що означає передавання права на отримання грошей за цим векселем будь-кому, зветься індосантом. Види індосаментів охарактеризовано у табл. 6.3.

Таблиця 6.3 - Класифікація індосаментів

<i>Види</i>	<i>Характеристика</i>
<i>Іменний</i>	індосант зазначає конкретну особу, якій передається право одержання коштів за векселем
<i>Ордерний</i>	право на одержання платежу має особа, зазначена увекселі, чи «за його наказом»
<i>Пред'явницький</i>	особа, яка передає право одержання коштів за векселем, ставить лише свій підпис і дату, після чого вексель можна пред'являти.
<i>Безобіговий</i> (лише за правомряду країн)	індосант звільняється від солідарної відповідальності за платіж при протесті векселя за допомогою напису «без обороту на мене» на зворотному боці векселя (із зазначенням конкретної особи або ні).
<i>Передоручений</i>	векселі передаються до банку, який, коли прийде час отримання з боржників коштів, стягує їх та зараховує на рахунок власника векселю

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

Таблиця 6.4 - Класифікація чеків

<i>Ознаки</i>	<i>Види</i>	<i>Характеристика</i>
<i>За умовами передавання</i>	іменні	виписуються на визначене ім'я (фірму), може передаватися лише нотаріальним шляхом;
	на пред'явника	виписується без вказівки особи (фірми), що має право одержати за ним кошти, і обертається як готівка (без індосаменту);
	ордерні	виписуються на користь визначеної особи (фірми) із застереженням «або його наказу» з правом передавання іншій особі шляхом індосаменту.
<i>Залежно від можливості отримання за чеком готівки</i>	звичайні	за ними власник чеку, подавши його до банку, отримає гроші лише готівкою;
	розрахункові	застосовуються лише для перерахування суми з рахунку чекодавця на рахунок чеко власника;
	кросовані (різновид розрахункових)	за ними можуть здійснюватися лише міжбанківські розрахунки, вони перекреслені двома смугами, між якими зазначається рахунок банку-одержувача.
<i>Залежно від розміру коштів, що підлягають сплаті</i>	лімітовані	виписуються в межах певної зарезервованої суми (чекові книжки);
	нелімітовані	виписуються на будь-яку суму в межах залишку коштів на поточному рахунку.

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

Поштовий переказ є письмовим дорученням від одного банку до іншого, що містить інструкції щодо передачі певної суми грошей вказаному одержувачу. Цей метод платежу часто використовується в ситуаціях, коли безпосередній контакт між платником та одержувачем неможливий або небажаний, і він надає додаткову захист і безпеку фінансової транзакції. Такий переказ може здійснюватися через поштові служби або інші фінансові установи та зазвичай супроводжується відповідними комісійними витратами..

Електронний переказ - це письмове платіжне доручення, за яким інструкції банку пересилаються із застосуванням міжнародних платіжних систем.



Тема 7. Особливості організації транспортного обслуговування міжнародних комерційних операцій

7.1. Міжнародний транспорт: поняття, види та особливості при виконанні міжнародних комерційних операцій

7.2. Правові аспекти та документальне оформлення міжнародних транспортних перевезень

7.1. Міжнародний транспорт: поняття, види та особливості при виконанні міжнародних комерційних операцій

Взагалі, *транспорт* – це сукупність шляхів сполучення та засобів пересування, а також різних споруджень та пристроїв, що забезпечують їх нормальну роботу. Розвиток транспорту безпосередньо пов'язаний з розвитком інфраструктури, а саме доріг, залізниць, аеропортів, вокзалів, тунелів, мостів, вантажно-розвантажувальних структурних об'єктів та інші споруди, що забезпечують функціонування транспортної системи. Транспорт відіграє ключову роль у забезпеченні мобільності людей та товарів, сприяючи економічному розвитку і соціальному зв'язку між різними регіонами та країнами.

Міжнародний транспорт - це система переміщення товарів та пасажирів між країнами чи через кордонні території. Цей процес включає в себе використання різноманітних видів транспорту, таких як автомобільний, залізничний, морський, авіаційний та інші.

Транспорт відіграє ключову роль у виконанні міжнародних комерційних операцій, що є важливим елементом не лише національної економіки в цілому, але й для успішного функціонування конкретного підприємства, яка займається операціями на міжнародному ринку. Ефективність транспортної системи має вирішальне значення для виконання зобов'язань, взятих сторонами при укладанні міжнародних комерційних угод, і впливає на комерційний результат їх виконання.

Нормальне функціонування транспортної інфраструктури є важливою передумовою для успішного здійснення купівлі-продажу та досягнення комерційного успіху в міжнародній торгівлі. Порушення міжнародних транспортних процесів може призводити до серйозних матеріальних збитків для експортерів і імпортерів, що ускладнює конкурентоспроможність продукції на міжнародному ринку.

Отже, забезпечення надійного і ефективного міжнародного транспортного обслуговування є важливою ланкою в успішному здійсненні та розвитку міжнародних комерційних операцій, сприяючи підтримці стабільних та взаємовигідних відносин між учасниками міжнародного бізнесу.

Міжнародний транспортні перевезення можна класифікувати за різними ознаками:

за видами транспорту:

міжнародні морські перевезення;
міжнародні автомобільні перевезення;
міжнародні авіаційні перевезення;
міжнародні залізничні перевезення;
міжнародні річкові перевезення;
переміщення трубопровідним транспортом.

за використанням видів транспорту:

прості міжнародні перевезення (використання лише одного виду транспорту);

змішані міжнародні перевезення (використання кількох транспортних засобів).

за об'єктом перевезення:

перевезення вантажів;
перевезення пасажирів та їх багажу;
перевезення пошти.

за участю транспортних компаній:

перевезення однією або кількома транспортними організаціями прямого сполучення;

перевезення кількома послідовними перевізниками;
перевезення непрямого сполучення.

за прямуманням перевезень:

міжнародні перевезення в суміжному сполученні;
міжнародні перевезення в транзитному сполученні;
перевезення наскрізного сполучення.

за пересадкою:

пересадочні міжнародні перевезення;
безпересадкові міжнародні перевезення.

Статистика платіжного балансу враховує міжнародний транспорт за категоріями, що подані в табл. 7.1.

Таблиця 7.1. - Врахування операцій міжнародного транспорту у платіжному балансі

<i>Операція</i>	<i>Включає</i>	<i>Виключає</i>
1	2	3
<i>Пасажирські перевезення (passenger services)</i>	Послуги, пов'язані з перевезенням нерезидентів (експорт/кредит) перевізниками-резидентами і резидентів перевізниками-нерезидентами (імпорт/дебіт)	Перевезення нерезидентів транспортними компаніями-резидентами всередині своєї країни (включаються до поїздок)

Продовження таблиці 7.1.

1	2	3
<i>Вантажні перевезення (freight services)</i>	Усі послуги з доставки експортного (кредит) або імпоротно-го (дебіт) товару, після того як товар був завантажений на борт перевізника до доставки його в пункт призначення. Послуги з завантаження / розвантаження, якщо вони надаються перевізником	Завантаження / розвантаження, якщо вони здійснюються не перевізником (включаються до торговельного балансу)
<i>Оренда перевізника з екіпажем (charters of carriers with crew)</i>	Послуги з надання в оренду резидентом нерезиденту (експорт/кредит) і нерезидентом резиденту (імпорт / дебіт) суден, літаків, автомобілів з екіпажами на обмежений проміжок часу для перевезення товарів або пасажирів	Оренду перевізника без екіпажу (включається до інших бізнес-послуг); фінансовий лізинг
<i>Послуги із забезпечення та допоміжні послуги (supporting and auxiliary services)</i>	Послуги, які надаються в портах: оброблення вантажів (завантаження / розвантаження контейнерів), зберігання, пакування / розпаковування, навігація, локація, буксировка, техобслуговування та миття транспортного устаткування; комісійні і агентські платежі	Товари, які придбані в порту перевізником-нерезидентом, ремонт транспортного устаткування (включаються до торговельного балансу); ремонт залізниць, причалів і аеропортів (включається в послуги з будівництва)

Виділяють три етапи міжнародних транспортних операцій, які виникають на різних етапах виконання міжнародних комерційних операцій:

I етап. Попередні операції до укладення зовнішньоторговельної угоди:

планування зовнішньоторговельних перевезень;

аналіз кон'юнктури ринку транспортних послуг, тарифів та умов перевезення товарів;

визначення транспортного фактору ціні товару;

узгодження транспортних та базисних умов поставки в контракті купівлі-продажу

II етап. Операції, що виникають у процесі реалізації угоди:

підготовка товару до транспортування;

укладання договору перевезення;

оформлення транспортних та товаросупровідних документів;

страхування вантажу та виписка страхового поліса;

підготовка й оформлення вантажної митної декларації з урахуванням товарної номенклатури;
 розрахунок із перевізниками;
 оформлення митних, прикордонних, санітарних, ветеринарних операцій.

III етап. Операції, що відбуваються після завершення угоди:
 закриття транспортного процесу, остаточне прийняття товару;
 оформлення всіх залишкових документів та регулювання залишкових питань;

вирішення будь-яких спірних ситуацій або рекламацій, якщо такі виникли під час перевезення;

завершення операцій зі звільнення від мита та інших податків, пов'язаних з транспортом.

Класифікація транспортних операцій у міжнародному бізнесі представлена в табл. 7.2

Таблиця 7.2. - Класифікація міжнародних транспортних операцій

<i>Ознаки класифікації</i>	<i>Види операцій</i>
За предметом транспортних операцій	Вантажні, пасажирські, багажні
За видом транспорту	Водні (морські, річкові), повітряні, залізничні, автомобільні, трубопровідні, змішані
У залежності від транспортної характеристики товару	Навалочні вантажі (руда, вугілля, зерно, мінеральні добрива), наливні (нафта, рослинні олії, рідкі хімічні вантажі), генеральні чи товарно-штучні (напівфабрикати, продовольчі товари)
За періодичністю	Регулярні і нерегулярні рейси: лінійне і трампове судноплавство, регулярне повітряне сполучення і чартерні рейси
У залежності від порядку проходження кордону	Перевантажувальні і безперевантажувальні
За видом транспортно-технологічної системи	Контейнерні, паромні, ліхтерні, ролкерні
В залежності від завершення перевезення в сусідній країні	Сусідні, транзитні, кільцеві
За видами сполучень	Прямі, непрямі: ломані з кількома перевізниками, з перевідправленням за одним чи кількома договорами перевезення
В залежності від складу учасників процесу перевезення	Що здійснюються виробником товару, продавцем чи покупцем, замовником товару, перевізником посередником
В залежності від місця проведення	Що здійснюються всередині країни та на території інших країн

Розглянемо особливості міжнародного транспорту при виконанні міжнародних комерційних операцій.

Найбільший обсяг міжнародних комерційних операцій припадає на морський транспорт як частину водяного.

Міжнародний водяний транспорт включає міжнародні морські та річкові перевезення.

Морський транспорт вважається найбільш універсальним видом транспорту, що спеціалізується на обслуговуванні міжнародних комерційних операцій.

Особливостями морського транспорту є:

низька в порівнянні з більшістю інших видів транспорту собівартість перевезень;

мобільність, тому що в залежності від попиту та пропозиції суду можуть переключатися з одного маршруту на інший;

велика вантажопідйомність морських судів дозволяє перевозити значні партії вантажів;

необмежена пропускна здатність морських шляхів;

застосування морського транспорту обмежено географічним положенням продавця і покупця.

У міжнародному судноплаванні склалися дві форми організації перевезень: *лінійне* (регулярне) і *трампове* (нерегулярне).

Морські перевезення здійснюються різними типами суден, що охарактеризовані у табл. 7.3.

Таблиця 7.3. - Класифікація суден, що здійснюють морські перевезення

<i>Тип судна</i>	<i>Характеристика</i>
Вантажні судна	універсального призначення (призначені для перевезення генеральних і насипних вантажів)
	ролкери з горизонтальним способом завантаження і розвантаження (призначені для перевезення генеральних та насипних вантажів)
	контейнеровози (застосовуються для перевезення генеральних вантажів у контейнерах між обладнаними терміналами на регулярних лініях)
	ліхтеровози (призначені для перевезення вантажів у змішаному морському і річковому сполученні)
	лісовози, пороми (використовуються для перевезення вантажів у залізничних вагонах на судноплавних лініях порівняно невеликої довжини)
	судна для перевезення великовагових і великогабаритних вантажів до місць будівництва об'єктів
	балкери (призначені для перевезення навалочних і насипних вантажів)

	рефрижераторні судна
	танкери (застосовуються для перевезення нафти й інших рідких хімічних вантажів)
	нафтобалкери (комбіновані судна, призначені для перевезення навалочно-насіпних і наливних вантажів)
Пасажи́рські судна	призначені для перевезення пасажирів
Кригола́мні судна	призначені для застосування на півночі
Гідрографі́чні судна	призначені для супроводу та досліджень
Аварі́йно-рятува́льні судна	буксири-рятувальники, плавучі крани й ін. (призначені для виконання відповідних робіт)
Службово-допомі́жні судна	буксири, лоцманські судна й ін. (призначені для виконання відповідних робіт)

У сфері торговельного мореплавства використовуються різні види фрахтування судів, зокрема:

фрахтування на умовах рейсового чартеру (voyage charter):

фрахтування на один рейс (single voyage) – договір для перевезення вантажу з одного чи кількох портів відправлення до одного чи кількох портів призначення за фіксованою платою (фрахтом);

фрахтування на послідовні рейси (consecutive voyages) – угода щодо перевезення однорідного вантажу в одному напрямку на тому самому судні;

фрахтування за генеральним контрактом (general contract) – угода, за якою судновласник зобов'язується протягом певного періоду перевезти визначену кількість вантажу.

фрахтування на умовах тайм-чартеру (time charter):

договір, за яким судновласник надає судно фрахтувальнику на певний термін для досягнення конкретних цілей, таких як перевезення вантажів чи пасажирів, проведення наукових досліджень чи портових робіт.

фрахтування на умовах димайз-чартера:

угода, внаслідок якої контроль та володіння судном передаються фрахтувальнику на час дії договору, що означає оренду судна без екіпажу.

фрахтування на умовах бербоут-чартера (bare boat charter):

форма оренди, при якій судно здається у користування без екіпажу. фрахтувальник несе всі витрати та виплачує орендну плату, а також може мати право на викуп судна у майбутньому.

Повітряний транспорт, найбільш витратний серед видів транспорту, застосовується для перевезення цінних вантажів. Хоча він має обмежену грузопідйомність і не може транспортувати широкий спектр товарів, його ефективність залежить від метеоумов та наземних послуг, що забезпечують безпеку польотів. Польоти на міжнародних повітряних лініях за формою їхнього виконання можна класифікувати на:

регулярні (що виконуються відповідно до угод про повітряне

сполучення між державами);

нерегулярні (що виконуються на підставі спеціальних дозволів на разові польоти).

Нерегулярні авіап перевезення виконуються на основі дозволів на разові польоти і підрозділяються на додаткові, спеціальні і чартерні.

Додаткові рейси – виконуються за тими ж авіалініями, що і регулярні, але за особливим розкладом. Додатковий рейс може бути виконано за умови, що комерційне перевезення не може бути здійснене регулярними рейсами. Додатковий рейс виконується не пізніше і не раніше, ніж за 24 години від часу виконання регулярного рейсу, зазначеного в розкладі.

Спеціальні рейси виконуються за спеціальним завданням як маршрутами регулярних рейсів, так і за особливим маршрутом. Як правило, дозвіл на виконання спеціальних рейсів запитується дипломатичними каналами.

Чартерні рейси — виконуються у відповідності зі спеціальним контрактом між перевізником і замовником.

Регулярні авіап перевезення оплачуються по міжнародних авіаційних тарифах: опублікованих і неопублікованих.

Опубліковані (наскрізні) тарифи - це тарифи і збори від аеропорту відправлення до аеропорту призначення, поміщені в тарифних довідниках, якщо між двома пунктами мається такий тариф, то перевезення повинне здійснюватися по цьому тарифі.

Неопубліковані тарифи – це тарифи, що при відсутності наскрізного тарифу між даними пунктами утворюються двома способами:

шляхом додавання до наскрізного тарифу додаткової суми, так званої суми пропорційних тарифів, які публікуються у довідниках;

при відсутності пропорційного тарифу – шляхом додавання дільничних тарифів окремих наскрізних ділянок перевезення з дотриманням відповідних правил побудови тарифів.

Міжнародний залізничний транспорт - це система перевезень товарів та пасажирів, яка функціонує між різними країнами та регіонами на основі двосторонніх і багатосторонніх угод, укладених між відповідними міністерствами або урядовими органами країн-учасниць. Цей вид транспорту використовує залізничні системи для забезпечення руху поїздів, що перетинають кордони та з'єднують різні частини світу.

Основні характеристики міжнародного залізничного транспорту включають регулювання тарифів на рівні національних органів, різноманітність правил перевезення та взаємодію між різними залізничними адміністраціями.

Правила щодо ваги вантажів, умов упаковки та митних формальностей визначаються національними та міжнародними стандартами для забезпечення ефективності та безпеки перевезень.

Міжнародний автомобільний транспорт обладнаний наступними техніко-економічними характеристиками:

1. *Можливість доставки вантажів без перевантаження.* Автомобільний транспорт дозволяє перевозити вантажі від відправника до вантажоодержувача без необхідності проведення перевантажень.

2. *Забезпечення високої схоронності вантажу.* Забезпечення високого рівня безпеки та захисту вантажу від зовнішніх впливів.

3. *Велика мобільність і швидкість перевезення.* Висока рухливість і швидкість транспорту дозволяє швидко доставляти вантажі до місця призначення.

4. *Економічність на коротких відстанях (до 2000 км).* Економічний вид транспорту для коротших відстаней, що дозволяє оптимізувати вартість перевезення товарно-штучних вантажів.

5. *Ритмічність перевезення вантажів.* Регулярні перевезення без нагромадження вантажу, що сприяє стабільності та пунктуальності перевезень.

6. *Обмеженість використання на великі відстані та при перевезенні великих партій вантажів.* Обмеження використання на великі відстані та для великих обсягів вантажів зумовлює неефективність у таких ситуаціях.

7. *Залежність від дорожньої мережі та високі витрати на великі відстані.* Залежність від якості дорожньої інфраструктури та високі витрати при перевезенні на значні відстані.

Трубопровідний транспорт є специфічною системою для перевезення різних речовин, і він володіє своїми особливостями:

трубопровідний транспорт використовує трубопроводи для пересування різноманітних речовин, таких як рідини, гази або пульпа.

системи трубопровідного транспорту часто автоматизовані, що дозволяє ефективно керувати потоком речовин та мінімізувати втрати.

трубопровідний транспорт спрощує процес перевезення, оскільки речовина може переміщуватися безпосередньо через систему трубопроводів без потреби у великих кількостях транспортних засобів.

трубопровідний транспорт ефективний для перевезення рідин та газів на великі відстані, забезпечуючи стабільність та безпеку перевезення.

трубопровідний транспорт може мінімізувати вплив на навколишнє середовище, оскільки речовина пересувається у закритій системі, зменшуючи ризик витоку чи забруднення.

використання трубопровідного транспорту ефективно, особливо для рідин і газів, але може бути менш практичним для інших видів вантажів.

заведення та ефективне функціонування трубопровідної системи вимагає великої інфраструктури та інженерних зусиль.

Взагалі, транспортне забезпечення міжнародних комерційних операцій є частиною міжнародної угоди купівлі-продажу, тобто все чітко фіксується у міжнародному договорі купівлі-продажу. Це означає, що деталі щодо транспортування товарів, включаючи вибір виду транспорту, маршруту, страхування вантажу та умов поставки, зазначаються у контракті між експортером та імпортером. Такий підхід забезпечує ясність і зменшує

ризика для обох сторін у виконанні угоди, дозволяючи ефективно організовувати логістичні процеси та забезпечувати своєчасну та безпечну доставку товарів.

7.2. Правові аспекти та документарне оформлення міжнародних транспортних перевезень

Транспортні конвенції є міжнародними документами, що встановлюють стандарти та правила для різних аспектів транспортного сполучення, таких як перевезення вантажів, пасажирський транспорт, міжнародний транзит, митні та інші аспекти транспортної діяльності. Ці конвенції можуть бути укладені між країнами чи регіонами з метою стандартизації правил і процедур у транспортній галузі, сприяння міжнародній торгівлі та забезпечення безпеки та ефективності транспортних послуг.

Регулювання міжнародних морських перевезень здійснює Міжнародна морська організація (ІМО) – 1848-1958-1982 рр., Брюссельська конвенція про уніфікацію деяких правил щодо коносаменту – 1924-1968 рр., міжнародна конвенція про вантажну марку (1966/1968 рр.), Міжнародна конвенція про безпечні контейнери (1972/1977 рр.) та ін. Морські перевезення пасажирів і багажу регулюються Афінською конвенцією про морські перевезення пасажирів, їхнього багажу, транспортних засобів і ручної поклажі.

Міжнародні залізничні перевезення регулюються багатосторонніми угодами про міжнародні залізничні перевезення є Бернські конвенції про перевезення вантажів і пасажирів, які були укладені наприкінці ХІХ століття. Надалі вони неодноразово переглядалися і в даний час діє Угода про міжнародні залізничні перевезення в редакції 1980р. (КОТІФ/СОТІФ). СРСР не був учасником КОТІФ, але норми цієї угоди застосовувалися і застосовуються при перевезеннях радянських, а нині українських вантажів територією країн-учасниць, а також при перевезенні вантажів із країн-учасниць КОТІФ в Україну.

Міжнародні автомобільні сполучення регулюються Женевською Конвенцією про договір міжнародного дорожнього перевезення вантажів (КДПВ) (CMR) і Європейською угодою про міжнародні автомобільні перевезення небезпечних вантажів, що вступили в силу відповідно у 1961 і 1968 роках. З метою спрощення митних процедур у міжнародному автомобільному сполученні європейських країн у 1959 р. була укладена Митна конвенція про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки міжнародного дорожнього перевезення (що вступила в силу в 1978р.).

Перевезення вантажів авіатранспортом регулюється повітряним кодексом. Регулювання міжнародних авіаперевезень, які виконуються на регулярній основі, здійснюється відповідно до Конвенції про уніфікацію деяких правил, що стосуються міжнародних повітряних перевезень (Варшавської конвенції 1929р.), доповненої пізніше Гаазьким протоколом 1955р., Гватемальським протоколом 1971р. і Монреальським протоколом

1975р. Також регулювання здійснюється Міжнародною організацією громадянської авіації (ІКАО) – 1947р., Регіональними міжурядовими організаціями громадянської авіації, Європейською організацією з безпеки аеронавігації (ЄВРОКОНТРОЛ) – 1963р., Міжнародної асоціацією повітряного транспорту (ІАТА) – 1945р.

Виконання транспортних умов контракту купівлі-продажу супроводжується оформленням наступних документів:

документи з підготовки товару до відвантаження;

документи, що підтверджують виконання угоди.

Документи з підготовки товару до відвантаження включають:

заяву на фрахтування, що оформлюється постачальником з проханням до перевізника зарезервувати місце для відправлення;

інструкцію з відправлення (відомості про вантаж і вимоги до транспортування);

повідомлення про готовність до відправлення, що видається постачальником зі сповіщенням покупця про готовність товару до відвантаження;

ордер на відправлення — документ, який видається постачальником, що відправляє товар покупцеві;

повідомлення про відправлення;

повідомлення про розподіл документів – документ, у якому сторона, що відповідає за виписування зовнішньоторговельних документів, зазначає наявність отриманих документів, їх дублікатів, копій, кількість примірників;

дозвіл на поставку — документ, котрий видає покупець після отримання від продавця повідомлення про готовність товару до відвантаження.

Документи, що підтверджують виконання угоди, поділяються на 2 групи:

відвантажувальні документи. Ці документи включають в себе документи, які підтверджують відправку товарів, такі як накладні на відправлення, вантажні рахунки тощо. Вони підтверджують той факт, що товари були передані для доставки.

товаросупроводжувальні документи. Ця категорія включає документи, що супроводжують товари під час їх перевезення та доставки. Вони можуть включати комерційні рахунки, транспортні документи (такі як коносаменти, накладні), страхові поліси, митні декларації тощо. Ці документи мають на меті забезпечити правильне та безпечне перевезення товарів і відповідність усім законодавчим вимогам та умовам угоди.

Документом, що підтверджує наявність договору перевезення вантажу, а також посвідчує прийняття вантажу для перевезення, є *залізнична накладна*. Європейські країни керуються Конвенцією про міжнародні залізничні перевезення (КОТІФ).

Міжнародні автомобільні перевезення здійснюються на підставі

договорів перевезення з транспортними підприємствами. Договір встановлюється *автотранспортною накладною (Motor Waybill)*, відсутність, неправильність чи втрата якої не відображається ні на існуванні, ні на дійсності договору перевезення (до нього в цьому разі застосовуються положення Женевської конвенції 1956 р. про договір міжнародного перевезення вантажів автомобільним транспортом (КДПВ), котра набрала чинність 2 липня 1961 р.). Накладна складається у 3-х оригіналах, підписаних відправником і перевізником. З 1959 р. застосовують *книжку міжнародного дорожнього перевезення (Книжка МДП (Carnet TIR))*.

Міжнародне повітряне перевезення вантажу (товару) оформляється документом *повітряного перевезення - авіавантажною накладною (Air Waybill)*. *Авіавантажна накладна* - документ, виписаний відправником або його агентом-експедитором при видачі вантажу, який підтверджує наявність договору між вантажовідправником і перевізником про перевезення вантажів авіалініями перевізника. Документ складається відправником у трьох оригіналах, що мають однакову юридичну силу, і вручається разом з товаром.

При *морських перевезеннях* виписується такі документи:

Коносамент (англ. Bill of Lading, B/L) - це документ, що видається перевізником (зазвичай морським чи річковим), який підтверджує прийняття вантажу на борт судна для подальшого перевезення та обіцянку вивезти його до пункту призначення. Коносамент є важливим інструментом у міжнародній торгівлі, особливо при використанні морського транспорту. Коносамент служить доказом того, що перевізник прийняв вантаж на борт судна. Він містить інформацію про вид і кількість вантажу, умови перевезення та інші важливі деталі. Документ надає необхідну інформацію для митного оформлення в країні призначення, включаючи опис вантажу, його вартість і інші характеристики.

Штурманська розписка — посвідчує прийняття вантажу судновласником до перевезення, оформлюється розпискою капітана на підтвердження кожної отриманої партії товару на борт судна, описує стан вантажу та є підставою для видачі коносаменту.

Морська накладна – документ, що підтверджує наявність договору перевезення морським шляхом та прийняття вантажу до завантаження.

Докова розписка — видається управляючим порту на свідчення про прийняття товару для відправлення та розміщення його в портовому складі.



Тема 8. Особливості страхування при виконання міжнародних комерційних операцій

8.1. Страхування вантажів як спосіб запобігання ризиків міжнародних комерційних операцій

8.2. Особливості страхування відповідальності при виконанні міжнародних комерційних операцій

8.1. Страхування вантажів як спосіб запобігання ризиків міжнародних комерційних операцій

Будь-яка бізнесова діяльність, а особливо діяльність на міжнародному рівні є ризиковою.

Ризик в бізнесі - це ймовірність виникнення подій чи обставин, які можуть має негативний вплив на досягнення бізнес-цілей. Ризики можуть виникати в різних сферах бізнесу і мати різний характер. Деякі загальні типи ризиків включають:

фінансовий ризик, що пов'язаний із змінами в фінансовій ситуації, такими як коливання валютних курсів, зміни відсоткових ставок, кредитні ризики і ризики зменшення прибутковості;

операційний ризик, який виникає при невдачах в операційних процесах, таких як технічні збої, проблеми з постачанням, персональні проблеми, інфраструктурні проблеми тощо;

стратегічний ризик, що пов'язаний із змінами в стратегії бізнесу, ринкових умовах, конкуренції та іншими факторами, які можуть впливати на позицію компанії на ринку;

ризик репутації компанії, який виникає при подіях, які можуть негативно позначитися на репутації компанії, таких як погані відгуки клієнтів, скандали, проблеми з якістю продукції;

правовий ризик, що обумовлений можливістю змін в законодавстві, судовими позовами, порушеннями правил та нормативів.

етичний ризик - відносно новий тип ризику, який пов'язаний з культурними, релігійними та гендерними аспектами та виникає, коли компанія стикається з етичними дилемами чи порушеннями етичних стандартів;

екологічний ризик, що пов'язаний із можливими негативними впливами на навколишнє середовище та виникненням екологічних проблем.

Міжнародні комерційні операції також пов'язані зі специфічними ризиками, що виникають через географічні, економічні та правові різниці між країнами.

В системі боротьби з ризиками, спрямованою на зменшення можливих збитків, практично всі великі міжнародні підприємства включають спеціальні структурні підрозділи, такі як відділи або служби, що призначені для

розробки комплексних програм. Ці програми спрямовані на мінімізацію потенційного збитку.

Управління ризиками в міжнародних комерційних операціях включає основні функції, серед яких аналіз ситуації та визначення можливих ризиків, оцінка ймовірного збитку та прийняття рішень для його зменшення, а також реалізація ухвалених рішень та контроль їх виконання.

На рис. 8.1 подано схему класифікації ризиків, що виникають під час виконання міжнародних комерційних операцій.

Ризики розділяють на дві основні групи:

внутрішні, які залежать від діяльності підприємства, та *зовнішні*, які не піддаються впливу компанії. Основна відмінність між ними полягає в тому, що підприємство може впливати на ризики першої групи, тоді як ризики другої групи є необережними.

Для управління внутрішніми ризиками розробляються відповідні заходи, оцінка ефективності яких ґрунтується на співвідношенні отриманого результату (зменшення збитків або зростання прибутку) та витрат на їхню реалізацію.

Можна визначити наступні категорії методів, спрямованих на зменшення можливих збитків, що виникають внаслідок ризиків у міжнародних комерційних операціях:

1. *Страховання* - передбачає використання різних видів полісів та договорів страхування, які застосовуються в міжнародних торговельно-економічних відносинах.

2. *Хеджування* – це використання біржових ф'ючерсних контрактів і опціонів як методу зменшення ризиків.

3. *Розрахунково-кредитні відносини* – передбачає використання різних форм і методів, таких як підтверджений документарний акредитив, банківські гарантії, авалювання, застави та інші, з метою мінімізації ризику неплатежу за поставлені товари або неотримання товарів проти їхньої оплати.

4. *Аналіз і прогнозування кон'юнктури* – це вивчення та передбачення попиту, пропозиції та цінової ситуації на зовнішньому ринку, планування та своєчасна розробка заходів за рахунок власних або позикових ресурсів для уникнення можливих збитків, спричинених несприятливими кон'юнктурними змінами.

5. *Інші методи ризик-менеджменту*, які включають в себе різні стратегії та підходи для ефективного управління ризиками в зовнішньоекономічній діяльності.

Значна увага в управлінні ризиками в міжнародних комерційних операціях приділяється страхуванню. Ключовою умовою страхування є наявність суб'єкта, який має матеріальний інтерес у сприятливому завершенні заходу, що страхується.

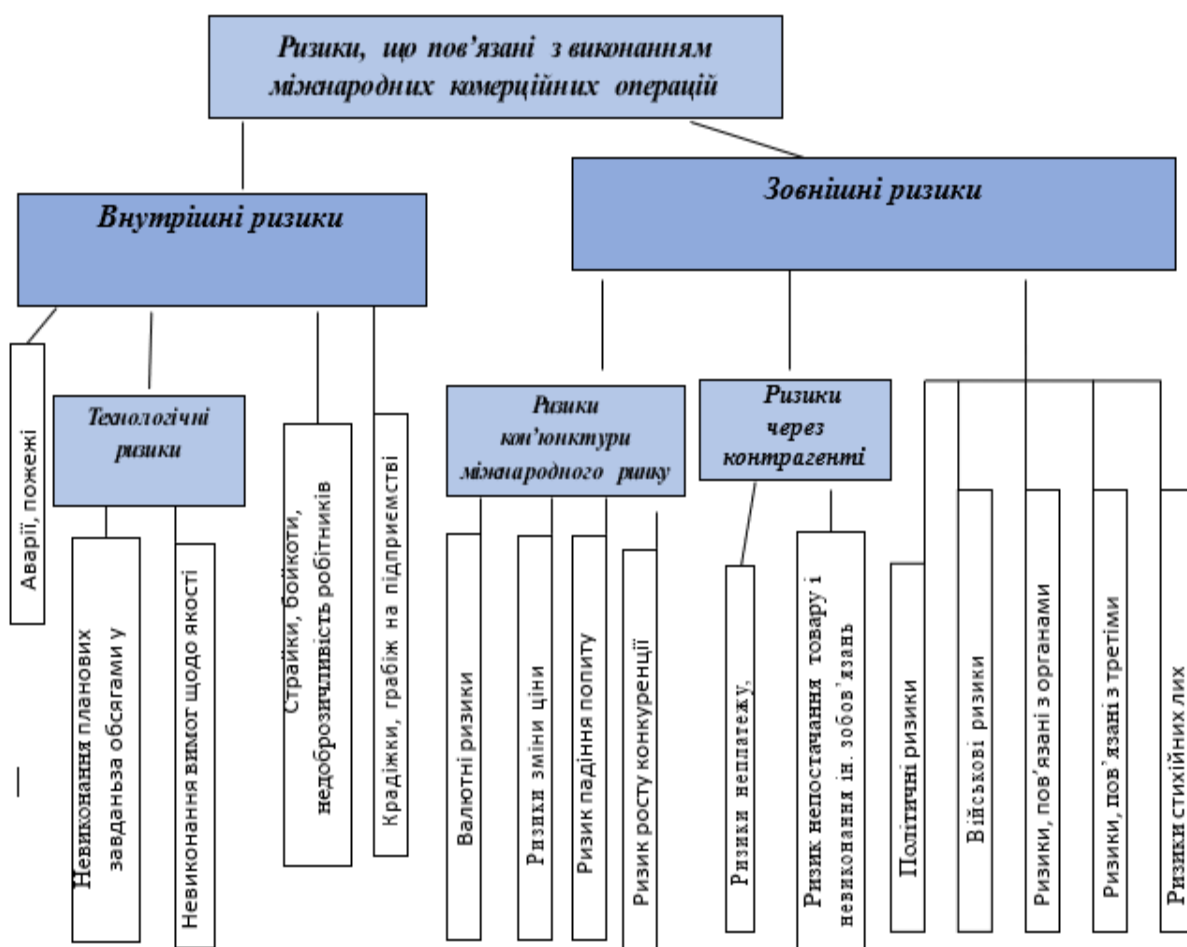


Рис. 8.1. Класифікація ризиків міжнародних комерційних операцій

При страхуванні виділяють 3 сфери страхування (рис.8.2):



Рис.8.2. Сфери страхування

При цьому до основних видів страхування за трьома кваліфікаційними ознаками включається наступне (рис. 8.3. та рис. 8.4):

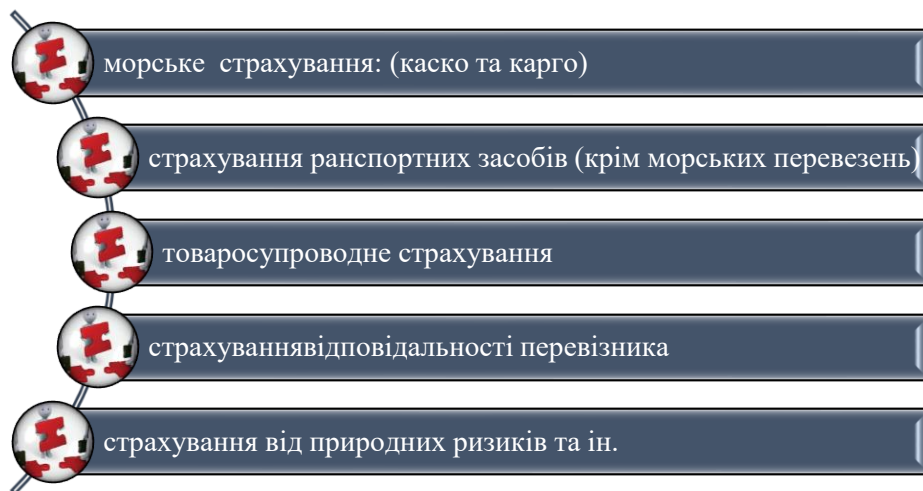


Рис.8.3. Приклади майнового страхування

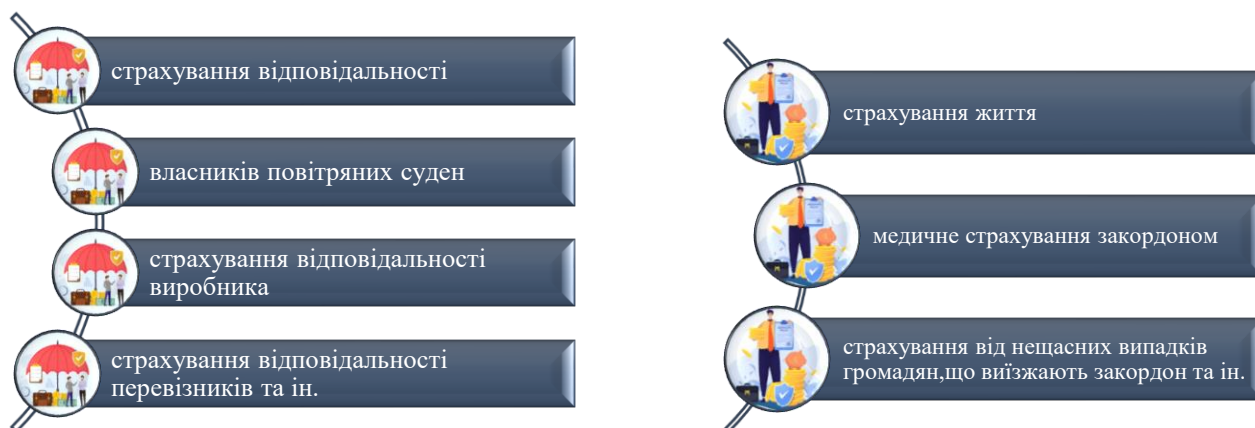


Рис. 8.4. Приклади страхування відповідальності та особистісне

Серед *майнових видів страхування* найчастіше використовуються наступні: страхування вантажу; страхування водних та авіасуден, автомобілів; страхування експортних кредитів; страхування небезпек, тощо.

При *страхуванні відповідальності* об'єктом страхування є відповідальність за збиток третім особам (фізичним і юридичним). Ця відповідальність може виникати внаслідок дії законів щодо відшкодування збитків винуватцем, що часто є підприємством – учасником зовнішньоекономічної діяльності. До цієї сфери страхування зовнішньоекономічної діяльності включаються:

міжнародний поліс страхування автогромадянської відповідальності (система «зелена карта»);

страхування цивільної відповідальності власників повітряних суден, що є обов'язковим при польотах за рубіж;

страхування цивільної відповідальності власників морських суден, включаючи танкери;

страхування цивільної відповідальності перевізників;

страхування відповідальності виробників товарів;

страхування професійної відповідальності, таке як для митних брокерів, юридичних консультантів, приватних нотаріусів та інших підприємницьких діячів;

інші види страхування відповідальності.

Особисте страхування, в якому об'єктом є життя, здоров'я або доходи конкретної особи, менше пов'язане із зовнішньоекономічною діяльністю. Проте серед різноманітних видів особистого страхування варто відзначити ті, без яких неможливий розвиток, наприклад, міжнародного туризму.

Комплексні види страхування, які включають комбінацію різних видів страхування в одному полісі, широко використовуються у зовнішньоекономічних відносинах. Наприклад, поліси страхування будівельних підприємств від усіх ризиків, тобто повне (CAR) та страхування усіх типів монтажних ризиків (EAR) є популярними в цьому контексті. Такі поліси надають страхове покриття для ризиків ушкодження та знищення майна під час будівництва і монтажу об'єктів. Крім того, вони охоплюють відповідальність перед третіми особами під час виконання робіт, а також надають гарантійні зобов'язання після запуску обладнання.

Ці поліси забезпечують повне страхове покриття для всіх ризиків, пов'язаних з будівництвом і монтажем, на повну вартість виконуваних контрактів. Такий підхід дозволяє ефективно захищати інтереси будівельних підприємств у сфері зовнішньоекономічних відносин, забезпечуючи їм надійний захист від непередбачених подій та ризиків, які можуть настати.

Центральне місце у страхуванні міжнародних комерційних операцій займає ***транспортне страхування***. ***Оскільки усі угоди закріплюються міжнародними договорами купівлі-продажу*** (міжнародні контракти) припускає перевезення вантажу на далекі відстані, тому у залежності від умовдоговору і базисної умови постачання оплатити страхування вантажу повинні або продавець, або покупець.

Об'єктами транспортного страхування є:

вантаж - карго;

транспортний засіб -

каска;

фрахт (сплата власнику транспортного засобу за процес транспортування).

Відповідно до Міжнародних правил «ІНКОТЕРМС», визначаються дві важливі умови експортно-імпоротної угоди - момент *переходу ризику втрати або ушкодження товару й розподілу витрат між продавцем і покупцем*.

Так, наприклад, відповідно до правил «Інкотермс», зобов'язання щодо страхування вантажів містяться тільки при поставці вантажів на умовах СІF і СІР, коли продавець зобов'язаний застрахувати вантаж у страховій компанії з репутацією.

Страхування вантажів здійснюється на двох основних принципах:

1. *Принцип виключення (метод виключення)*: Цей принцип передбачає страхування вантажу від усіх ризиків, за винятком конкретно визначених виключень. Такий підхід використовується, наприклад, при страхуванні на умовах «З відповідальністю за всіма ризиками» за Застереженням «А» Інституту лондонських страховиків по страхуванню вантажів.

2. *Принцип включення (метод включення)*: Цей принцип передбачає, що вантаж вважається застрахованим тільки від конкретно визначених ризиків. Такий підхід реалізується, наприклад, при страхуванні на умовах Застережень «В» – «З відповідальністю за частковою аварією» і «С» - «Без відповідальності за ушкодження, крім випадків аварії» Інституту лондонських страховиків по страхуванню вантажів.

Правилами транспортного страхування вантажів приміжнародних перевезеннях передбачається три види умов страхування [28]:

1. «З відповідальністю за всі ризики». Ця умова страхування є найповнішою. Відшкодуванню підлягають:

усі збитки від пошкодження чи повної втрати усього або частини застрахованого вантажу;

усі необхідні й доцільні витрати на рятування і збереження вантажу та з запобігання подальшим його ушкодженням.

Не відшкодовуються збитки, що відбулися внаслідок:

будь-яких воєнних дій чи військових заходів і їх наслідків, пошкодження чи знищення мінами, торпедами, бомбами й іншими знаряддями війни; піратських дій, а також унаслідок страйків, конфіскації, реквізиції, арешту;

прямого чи непрямого впливу атомного вибуху, радіоактивного зараження, пов'язаного з будь-яким застосуванням атомної енергії і використанням матеріалів, що розщеплюються;

умислу чи грубої необережності страхувальника чи його представника, а також унаслідок порушення встановлених правил перевезення, пересилання і збереження вантажів;

впливу температури, трюмного повітря чи особливих і природних властивостей вантажу, включаючи усушку;

упакування вантажів з порушенням стандартів і відправлення вантажів в ушкодженому стані;

пожежі чи вибуху внаслідок навантаження з відома страхувальника чи його представника, але без відома страховика самозаймистих і вибухонебезпечних речовин і предметів;

нестачі вантажу при цілісності зовнішнього упакування;
ушкодження вантажу хробаками, гризунами, комахами.

Страхування від цих ризиків здійснюється окремо шляхом сплати додаткового внеску.

Поліс «З відповідальністю за всі ризики» забезпечує покриття «збитків за загальною аварією». Під *аварією* зазвичай прийнято розуміти будь-яку подію, що може відбутися із судном у морі: зіткнення суден, пожежа або вибух на судні, посадка судна на мілину, викид на берег тощо.

Морське право надає поняття «аварія» іншого значення, тобто розглядає не сам випадок аварії, а збитки і витрати, заподіяні цим випадком в ході здійснення морського підприємства. «Аварія» у страховій справі – часткова втрата або пошкодження, а «загальна аварія» — часткова втрата або пошкодження основного вантажу судна, що викликано діями капітана (у загрозовій ситуації) для врятування всього судна.

Морське право поділяє збитки, що виникли під час морського перевезення, на збитки загальної аварії і окремої (часткової) аварії – усе, що не зараховується до загальної аварії.

До *загальної аварії* належать:

збитки, спричинені викиданням за борт вантажу або обладнання судна, а також збитки від пошкодження судна або вантажу під час вжиття заходів загального рятування, зокрема внаслідок проникнення води в трюми через відкриті для викидання вантажу люки або інші зроблені для цього отвори;

збитки, заподіяні судну або вантажу під час гасіння пожежі на судні, включаючи збитки від здійсненого з цією метою затоплення судна, що загорілося;

збитки, що заподіяні навмисною посадкою судна на мілину і зняттям такого судна з мілини;

збитки від пошкодження двигунів, інших машин або котлів судна, що знаходиться на мілині, заподіяні намаганням зняти судно з мілини; надзвичайні витрати, пов'язані з перевантаженням вантажу, палива або предметів постачання із судна в ліхтери, з найманням ліхтерів та із зворотним завантаженням на судно, здійснені у разі посадки судна на мілину;

збитки від пошкодження або загибелі вантажу, палива або предметів постачання, заподіяні переміщенням їх на судні, вивантаженням із судна, зворотним завантаженням і укладанням, а також під час зберігання у тих випадках, коли самі витрати на виконання цих операцій визнаються загальною аварією, зроблені з метою отримання допомоги як за договором про рятування, так і без нього, тією мірою, якою рятувальні операції здійснювалися з метою запобігання небезпеці для судна, фрахту і вантажу; збитки від забруднення навколишнього природного середовища, яке виникло внаслідок загальної аварії;

втрата фрахту, спричинена втратою вантажу, у тих випадках, коли втрата вантажу відшкодовується в порядку розподілу загальної аварії, при цьому із фрахту виключаються витрати, що були б здійснені перевізником

вантажу для його отримання, але внаслідок пожертвування зроблені не були.

2. «З відповідальністю за часткову аварію». За цієї умови страховик відшкодовує збитки, що виникли з визначених причин, зокрема: збитки від ушкодження або повної загибелі усього або частини вантажу внаслідок дії вогню, блискавки, бурі або іншого стихійного лиха, аварій транспортних засобів, провалу мостів, вибуху тощо; збитки від ушкодження або повної загибелі усього або частини вантажу внаслідок нещасних випадків при навантаженні, укладанні, розвантаженні вантажу, прийомі судном палива.

Усі збитки, що не підпадають під загальну аварію, визнаються окремою (незагальною) аварією. Вони *не підлягають розподілу між судном, вантажем і фрахтом*. Їх несе той, хто їх зазнав, або той, на кого покладається відповідальність за їх спричинення. За договором страхування, укладеним на цих умовах, *відшкодовуються*:

збитки від ушкодження або повної загибелі всього чи частини вантажу, заподіяні пожежею, блискавкою, бурєю, вихором та іншими стихійними лихами, загибеллю чи зіткненням потягів, суден, літаків та інших перевізних засобів, посадкою судна на мілину, провалом мостів, вибухом, ушкодженням судна льодом, підмоканням забортною водою, аварією при навантаженні, укладанні, вивантаженні і прийомі судном палива, а також внаслідок заходів, вжитих для рятування або для гасіння пожежі;

збитки внаслідок пропажі транспортного засобу безвісти;

збитки від ушкодження або повної загибелі усього чи частини вантажу в результаті нещасних випадків при навантаженні, вивантаженні та прийомі судном палива;

збитки, витрати і внески, спричинені загальною аварією; усі необхідні і доцільно зроблені витрати з порятунку вантажу.

3. «Без відповідальності за ушкодження, крім випадків аварії». Цією умовою передбачається відшкодування збитків від повної загибелі усього або частини вантажу у випадку аварії транспортних засобів.

Страхова компанія відшкодовує:

збитки від повної втрати усього чи частини вантажу, заподіяні пожежею, блискавкою, бурєю, вихором або іншими стихійними лихами, загибеллю чи зіткненням потягів, суден, літаків та інших перевізних

засобів, посадкою судна на мілину, провалом мостів, вибухом, ушкодженням судна льодом, підмоканням забортною водою, аварією при навантаженні, укладанні, вивантаженні і прийомі судном палива, а також внаслідок заходів, вжитих для рятування або для гасіння пожежі;

збитки внаслідок пропажі транспортного засобу безвісти; усі необхідні і доцільно зроблені витрати з рятування і збереження вантажу, а також із запобігання подальших його ушкоджень.

Пред'являючи вимогу страхового відшкодування, страхувальник зобов'язаний документально довести свій інтерес у застрахованому вантажі (майні), наявність страхового випадку, розмір своїх претензій відповідно до

збитків. Заявляючи претензію, страхувальник повинен представити в страхову компанію (агентство) комплект претензійних документів:

оригінал страхового поліса;

оригінал коносаменту, чартеру або накладної;

інвойс(рахунок-фактуру);

документи, що підтверджують наявність страхового випадку: аварійний сертифікат, акт повідомлення, акт експертизи, морський протест, виписку із суднового журналу з обов'язковою вказівкою причини страхового випадку;

розрахунок збитку, документально обґрунтований актами експертизи.

Страхувальнику необхідно чітко дотримуватись терміну пред'явлення претензії і документів, що додаються до нього. При втраті вантажу страховий поліс має бути поданий перевізнику не пізніше трьох днів з дня вивантаження вантажу з транспортного засобу. Огляд вантажу аварійним комісаром має бути проведений протягом десяти днів із моменту вивантаження вантажу. *При проведенні зовнішньоторговельних операцій термін пред'явлення претензій складає:*

1 рік – при експортних постачаннях, 6 місяців – при імпортних постачаннях з моменту встановлення страхового випадку.

Відповідальність страхувальника за договором страхування починається з моменту, коли вантаж прийнятий для перевезення зі складу або місця складування в пункті відправлення, якщо страховий платіж внесено вчасно. Триває відповідальність під час усього перевезення встановленим маршрутом, включаючи перевантаження та перевалки, продовжує діяти, якщо страховик змінює пункт призначення за умови попередження про це страховика і погодження додаткової премії та умов страхування.

Припиняється відповідальність, коли вантаж доставлено на склад або кінцеве місце складування в пункті призначення, або коли строк транзитного зберігання перебільшив 30 днів. Відповідальність залишається в силі при затримці вантажу з обставин, які не залежать від страхувальника, або відхилення від маршруту, примусового розвантаження, перевідправлення або перевантаження, а також під час будь-якої зміни у зв'язку з використанням власниками транспорту своїх прав, які впливають з договору перевезення

Якщо вимоги страховика обумовлені порушенням страхувальником умов договору страхування, страховик повертає страхувальнику страхові платежі за час дії договору з урахуванням витрат, які він поніс. Повернені кошти виплачуються страховиком протягом 72 годин з дня дострокового припинення договору страхування.

При настанні страхового випадку страховиком або вповноваженою ним особою складається страховий акт. У разі необхідності страховик може зробити запит щодо відомостей, пов'язаних зі страховим випадком, у правоохоронні органи, банки, медичні заклади та інші підприємства,

установи, організації, які володіють інформацією про обставини страхового випадку, а також самостійно з'ясувати причини і обставини страхового випадку, відповідно до умов укладеного договору призначити аудиторську перевірку або експертизу фінансового стану страхувальника. У разі пропажі вантажу разом з транспортним засобом страхове покриття здійснюється як при повній загибелі, якщо немає підстав вважати, що збиток трапився в результаті страхового випадку, не обумовленого чинним страхуванням.

Транспортний засіб вважається таким, що пропав безвісти, якщо з часу очікуваного прибуття пройшло 30 днів і до моменту заяви про претензії про нього не надійшло ніяких повідомлень.

Страховальник повинен вжити всіх можливих заходів з урятування та збереження пошкодженого вантажу, а також забезпечити права на регрес до винної сторони, і протягом доби повідомити страховика. При цьому страховику надаються такі документи:

- акт огляду вантажу;
- оригінал договору страхування або страхового поліса;
- коносамент, накладна або інші перевізні документи;
- рахунок за збитками, специфікацію за збитками;
- документи, необхідні для здійснення права на регрес тощо. Страхове відшкодування сплачується в межах страхової суми, виходячи з розміру прямих матеріальних збитків, заподіяних власнику вантажу внаслідок втрати або пошкодження вантажу, з урахуванням франшизи та інших умов договору страхування.

Якщо страхувальник отримав покриття від третіх осіб, то страховик покриває різницю між сумою, яка належить до оплати за правилами страхування, і сумою, отриманою від третіх осіб.

Страховальник повинен при отриманні страхового покриття передати страховику усі наявні документи для здійснення права регресу. До страховика, який виплатив страхове покриття, переходить у межах цієї суми право регресу, яке страхувальник має до особи, котра несе відповідальність за збитки. Якщо страхувальник відмовляється від цих прав або здійснення регресу за його вином не можливе, то страховик звільняється від обов'язків сплатити страхове покриття, а в разі здійснення виплати страхувальник повинен повернути страховику отримане покриття.

Якщо від третіх осіб, які відповідають за перевезення вантажу, не можна вимагати покриття або в разі наявності у них відмови від прав регресу, то в таких випадках страховик звільняється від обов'язків виплатити компенсацію.

Страховик має право відмовити у сплаті страхового покриття, якщо страхувальник:

- повідомив неправильні дані про обставини, які мають суттєве значення для судження про страховий ризик;
- не повідомив страховику про суттєві зміни в ризику;
- не вжив заходів для врятування і збереження вантажу та не

повідомив страховика у встановлені строки про страховий випадок;

не надав документи, які підтверджують факт страхового випадку і необхідні для встановлення розмірів збитків.

Право страхувальника на пред'явлення претензій страховику обмежено строком позовної давності, яка встановлена законодавством України.

Суперечки, які випливають з договору страхування, між страховиком та страхувальником вирішуються Господарським судом України або Морською арбітражною комісією.

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

Ліквідацією збитку завершуються юридичні й економічні взаємини між страхувальником і страховиком, що випливають з договору морського страхування

8.1. Особливості страхування відповідальності при виконанні міжнародних комерційних операцій

Об'єктом страхування відповідальності є страхувальник або застрахована особа, відповідальність яких може призвести до можливого збитку для осіб або майна третіх сторін. У законодавчих системах більшості країн світу існує норма, яка визначає, що будь-який завданий шкідливий вплив на особу або майно третіх осіб повинен бути повністю компенсований особою, яка спричинила цей збиток, незалежно від того, чи був цей збиток завданий умисно чи випадково [29]. Під час страхування відповідальності підлягають відшкодуванню такі види збитку:

майновий збиток (школа майну): включає вартість ремонту для відновлення нерухомого майна, інші витрати, пов'язані з заподіянням шкоди, такі як витрати на транспортування, одержання кредиту, втрата прибутку і т.д.

особистий збиток (школа особі): охоплює витрати на лікування та витрати, що пов'язані зі збільшенням потреб, наприклад, спеціальні ортопедичні пристосування, медичний догляд та інші.

моральний збиток (компенсація за страждання): збиток, пов'язаний із стражданням та моральними стражданнями.

претензії побічно потерпілих: охоплюють витрати, такі як витрати на поховання у випадку смерті годувальника та інші.

Часто, при страхуванні відповідальності, застосовується франшиза, тобто частина збитку, яка не відшкодовується.

Найпоширенішим у світі видом страхування відповідальності є *страхування автоцивільної відповідальності*, що є ключовим елементом сучасної системи страхування транспортних засобів. Цей вид страхування спрямований на захист власників автотранспортних засобів від можливих фінансових витрат, пов'язаних із завданою іншим особам шкодою під час експлуатації транспортного засобу.

Страхування автоцивільної відповідальності регулюється законодавством багатьох країн, яке зобов'язує власників автотранспортних засобів укласти поліси страхування на випадок можливих правовідносин, пов'язаних із зазначеною відповідальністю. Даний вид страхування не тільки забезпечує фінансовий захист власника автотранспортного засобу, але й сприяє компенсації потерпілим від можливих матеріальних і моральних збитків, усуненню фінансових ризиків та покращенню безпеки на дорозі. У цьому контексті, страхування автоцивільної відповідальності виступає не лише як економічний інструмент, але й як засіб правової та соціальної відповідальності у сфері дорожнього руху.

1 січня 1953 року вступила в силу Міжнародна система страхування відповідальності, відома як система Зеленої карти. Назва цієї системи походить від кольору та форми страхового поліса, що підтверджує укладання відповідного договору. На даний момент учасники цієї системи налічують 45 країн, включаючи п'ять неєвропейських держав.

Ключовим елементом системи Зеленої карти є національні бюро країн-учасниць. Ці бюро відповідають за контроль за наявністю страхування при перетинанні кордону, а також спільно з страховими компаніями вирішують питання врегулювання страхових випадків як усередині країни, так і за її межами. Національні бюро об'єднані в Міжнародне бюро зі штаб-квартирою в Лондоні, яке координує їхню діяльність. Уповноважені страхові компанії здійснюють безпосереднє відшкодування за системою Зеленої карти.

З урахуванням розширення торговельного мореплавання та збільшення інтенсивності морських перевезень, зростає важливість *страхування відповідальності судновласників*, яке розглядається як самостійна галузь страхування. У цьому контексті, об'єктом страхування є відповідальність за компенсацію можливих збитків, пов'язаних із загрозою життю та здоров'ю пасажирів, екіпажу та інших осіб, а також майна третіх сторін. Це включає різноманітні аспекти, такі як інші судна, вантажі, особисті речі пасажирів та екіпажу, а також портові споруди та інші види майна.

Також включаються у страхування ризики, пов'язані із завданням збитків навколишньому середовищу внаслідок розливу нафтопродуктів.

Міжнародна конвенція про цивільну відповідальність за збиток, заподіяний забрудненням нафтою (1969 р., м. Брюссель), що набула чинності в 1975 р., встановлює, що уряди держав, які приєдналися до неї, зобов'язані видачі кожному судну, що має на борту понад 2 тисячі тонн нафти, сертифікат, підтверджуючи наявність відповідного страхування чи інших фінансових гарантій. Без такого сертифіката судна не можуть перевозити нафту та нафтопродукти між портами країн, які підписали конвенцію.

При оформленні страхування цивільної відповідальності авіаперевізника (власника повітряного судна), визначаються конкретні категорії збитків, які охоплюються цим видом страхування. Зокрема, до цих збитків входять: ушкодження, втрата або знищення багажу та вантажу; смерть або тілесні ушкодження пасажирів; смерть, тілесні ушкодження або майновий

збиток, які виникають через корпус повітряного судна або предмети, що випали з нього, на земельній поверхні та поза межами повітряного судна.

Відповідальність авіаперевізника за перші дві категорії збитків регулюється Варшавською конвенцією ІКАО (Міжнародною організацією цивільної авіації) від 1929 року, Гаазьким протоколом 1955 року, що вносить зміни до Варшавської конвенції, та Гвадалахарською конвенцією 1961 року, спрямованою на доповнення Варшавської конвенції для уніфікації деяких норм, пов'язаних із міжнародним авіаперевезенням. Згідно з цими угодами, авіаперевізник несе автоматичну відповідальність за збитки, що виникли під час авіаперевезення. Поняття «авіаперевезення» охоплює весь період, протягом якого вантаж перебуває у віданні перевізника (борт літака, аеродром, а також поза аеродромом у разі необхідності, такої як навантаження, доставка, перевантаження або посадка літака за межами аеродрому). Відповідальність перевізника може бути знята тільки у випадку, якщо він доведе, що вжито всі необхідні заходи для уникнення збитків або що такі заходи були неможливі.

Страховання відповідальності автоперевізника. Автомобільний перевізник відповідає за повну або часткову втрату вантажу та можливий збиток, що заподіяний ним з моменту прийняття товару до моменту його доставки. Основні положення, що регламентують взаємини між вантажоперевізником, відправником вантажу та його отримувачем, що містяться в Конвенції щодо договорів міжнародного дорожнього перевезення вантажів (КДПГ), яка підписана у 1956 р. у м. Женева, та розроблена в рамках Комітету із внутрішнього транспорту Європейської економічної комісії ООН.

Перестраховання - досить специфічний вид міжнародної страхової діяльності, тому в ньому застосовується своя термінологія:

цедент - це сторона у страховій угоді, яка передає свої права або обов'язки стосовно страхового полісу чи страхового покриття іншій стороні, відомій як *цесіонарій* або перестраховальник.

Наприклад, у випадку перестраховання цедентом є перша страхова компанія (перестраховик), яка передає частину ризику, покритого основним страховим полісом, іншій страховій компанії (*реасигуратору*). Таким чином, цедент передає свої права на отримання страхових виплат у разі страхового випадку *цесіонарію* (перестраховикові).

Перестраховання – це процес, за яким страхова компанія (перестраховальник) укладає угоду з іншою страховою компанією (страховальником), щоб передати частину ризику або весь ризик, який вона взяла на себе при укладанні первинного страхування. Перестраховання може стосуватися різних видів страхування, таких як авто-, житлове, медичне, вантажне та інші.

Перестраховання використовується страховиками для зменшення впливу великих ризиків або неврожайності на їх фінансові ресурси. Цей процес може бути реалізований через різні форми, такі як факультативне перестраховання (укладення угоди для конкретних ризиків) або обов'язкове

перестраховання (відшкодування певного відсотка всіх ризиків портфеля страховика).

Метою перестраховання є забезпечення фінансової стійкості страховика у випадку великих збитків та розподіл ризиків між різними страховими компаніями. Цей процес дозволяє зменшити можливі фінансові втрати, які можуть виникнути внаслідок страхових подій, та забезпечити сталість функціонування ринку страхування.



Тема 9. Торговельно-посередницькі міжнародні комерційні операції

9.1. Міжнародні торговельно-посередницькі операції: поняття, види та форми

9.2. Особливості використання торговельно-посередницьких угод у зовнішньоекономічній діяльності

9.1. Міжнародні торговельно-посередницькі операції: поняття, види та форми

Використання посередників у міжнародному бізнесі є поширеною стратегією, яка може сприяти полегшенню міжнародних торговельних операцій та забезпечити більш ефективний доступ до глобальних ринків. Вони виступають як посередники між виробниками та покупцями, сприяючи обміну товарами, послугами або іншими ресурсами.

Торговельне посередництво є ключовою і необхідною складовою ринкової економіки. В контексті міжнародних комерційних операцій термін «торговельне посередництво» визначає широкий спектр діяльності.

Посередники виступають як посередники між сторонами, які мають намір укласти угоду. Їх діяльність охоплює різні галузі, такі як перевезення, зберігання, страхування, збут товарів і багато інших. Посередники можуть бути як окремими особами, так і юридичними установами. У відмінні від торговців, які ведуть бізнес на свій рахунок і працюють незалежно у системі виробництва і споживання, посередники працюють на користь своїх клієнтів, отримуючи винагороду за свої послуги.

До категорії посередників відносять (рис 9.1).

Більш як половина міжнародного товарного обміну відбувається саме за участі посередників.

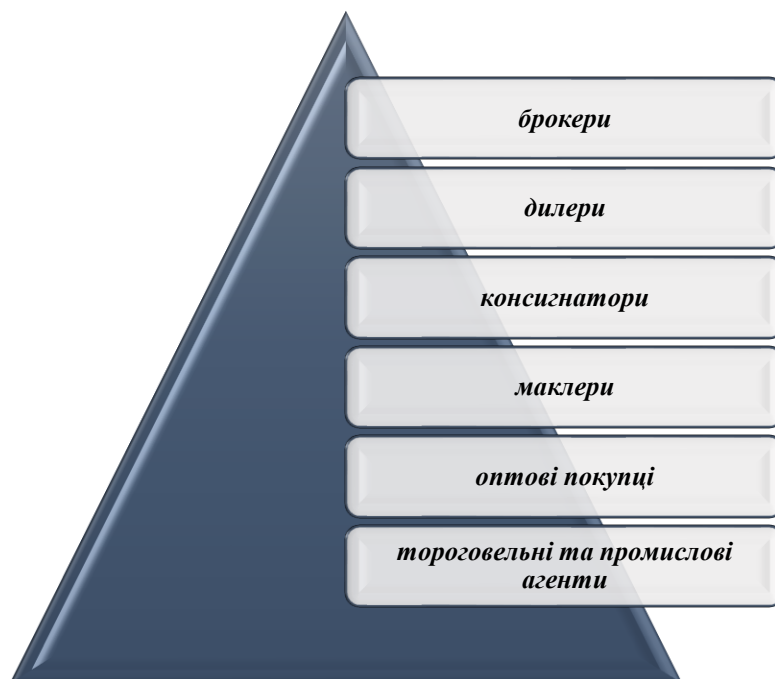


Рис.9.1. Види посередників у міжнародних комерційних операціях

Залучення посередників для міжнародних комерційних операцій може відбуватися з різних причин, пристосованих до конкретної ситуації та цілей бізнесу. Основна мета залучення посередників у міжнародному комерційному середовищі включає наступні складові:

розширення ринків: посередники можуть мати глибокі знання та доступ до нових ринків, що дозволяє компанії розширити свою географічну присутність без значних витрат та ризиків.

легкість входу на ринок: посередники володіють місцевими знаннями, розуміючи законодавство, культурні особливості та інші фактори, що полегшує входження підприємства на нові ринки без значних труднощів.

ефективність логістики та доставки: посередники можуть забезпечити ефективні логістичні рішення, включаючи перевезення та митне оформлення, що робить постачання товарів більш плавним та безпечним.

мінімізація ризиків: посередники допомагають у мінімізації ризиків для підприємства, забезпечуючи страхування, фінансові гарантії та інші заходи, які дозволяють уникнути фінансових втрат.

обслуговування клієнтів та підтримка: посередники можуть надавати професійну підтримку клієнтам, що включає технічну підтримку, консультування та послуги післяпродажного обслуговування.

оптимізація ціноутворення: посередники можуть допомогти оптимізувати ціноутворення, розподіляючи витрати та забезпечуючи конкурентоспроможні ціни на ринку.

Безумовно, залучення посередників в міжнародному бізнесі для виконання міжнародних комерційних операцій, сприяє полегшенню процесів

та досягненню різних бізнес-цілей, дозволяючи компаніям максимізувати свій потенціал на глобальних ринках.

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.

Характеристика посередницьких операцій, які використовуються у практиці міжнародних комерційних операцій подано в таблиці 9.1

Таблиця 9.1.- Характеристика посередників у міжнародних комерційних операціях [2,30]

<i>Види</i>	<i>Характеристика</i>
<i>Операції з перепродажу, дилерські операції (за договором купівлі-продажу)</i>	посередник викуповує товар у виробника і підписує угоди від свого імені і за свій рахунок (посередники – купці, дистриб'ютори, дилери)
<i>Комісійні операції (за договором комісії, договором консигнації)</i>	посередник не викуповує товар у виробника, а підписує угоди від свого імені, але за рахунок виробника і за це отримує винагороду (до 10% від суми угоди) (посередники – комісіонер, консигнатор)
<i>Агентські операції (за агентською угодою)</i>	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>	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)

При класифікації видів посередницької діяльності ключовими критеріями є:

1. *Суб'єкт дії посередника*: Це особа, в ім'я якої виконується посередницька діяльність – чи це сам посередник, чи виробник, на користь якого відбуваються юридичні наслідки цих операцій.

2. *Фінансовий стан*: Визначається, за чий рахунок здійснюється посередницька діяльність – чи це власні витрати та доходи посередника, чи рахунок виробника, який надає послуги цьому посередникові.

Представлена класифікація (див. табл. 9.1) дозволяють розрізнити наступні *види торговельно-посередницьких фірм*:

торговельні фірми, або дилери;

торговельні агенти;

комісійні фірми.

Торговельні фірми здійснюють дилерські операції з перепродажу товарів. Вони проводяться 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 подальший 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 усі ризики при можливій втраті або загибелі товару.

В сфері зовнішньої торгівлі *торговельні фірми поділяються* на торговельні дома, експортні фірми, імпорتنі фірми, оптові фірми, роздрібні фірми, дистриб'юторів, стокістів. Ця класифікація прийнята з метою уточнення й чіткого розмежування функцій і є достатньо умовною, тому що на практиці багато фірм займаються двома або більш видами дилерської діяльності, або усім їх спектром.

Брокери являють собою посередників, які спеціалізуються в пошуку взаємовигідних можливостей для продажу та купівлі, об'єднуючи інтереси продавців і покупців, але при цьому самі не приймають безпосередню участь в угодах. Вони активно діють на високоорганізованих ринках, таких як фрахтування чи страхування. Також брокери спеціалізуються у торгівлі значними обсягами товарів чи великими майновими цінностями, дозволяючи їм пропонувати конкурентоспроможні умови оплати за свої послуги порівняно з іншими посередниками.

Брокери укладають угоди від імені та на користь довірчої особи, часто в межах спеціальних повноважень. Вони діють як посередники, сприяючи обговоренню та узгодженню умов угоди між сторонами, і в той же час уникають безпосереднього втручання в процес. Брокерам надається особливий статус та повноваження щодо укладання кожної окремої угоди, і вони зобов'язані діяти відповідно до чітко обумовлених рамок цих повноважень.

Агенти-представники в міжнародному бізнесі взаємодіють з довірителями (принципалами), сприяючи встановленню бізнес-контактів з імпортерами товарів та іншими організаціями, які визначають рішення про розміщення замовлень.

Агенти-повірники, у відповідності до угоди доручення, співпрацюють з довірителем (принципалом), отримуючи повноваження укласти угоди та приймати інші зобов'язання від імені та за рахунок довірителя. У контексті укладення договору доручення агенти переходять у категорію повірників.

Під час укладення договорів доручення з повіреними формується документ, відомий як доручення, який зафіксує повноваження представника укласти угоди та здійснювати інші правомірні дії від імені іншої особи (довірителя). Доручення служить інструментом втілення договору представника, забезпечуючи виникнення прав та обов'язків безпосередньо для довірителя. Доручення оформляється у письмовій формі, і зазвичай його термін дії обмежується трьома роками; якщо строк не визначений у самому документі, воно зберігає свою чинність протягом одного року від дати видачі.

Три основних типи доручення розрізняються наступним чином:

разове доручення, яке надається для виконання конкретної дії;

спеціальне доручення, яке оформляється для виконання певних однорідних дій (з вказівкою на перелік дій, які доручаються);

загальне (генеральне) доручення, яке охоплює керування майном довірителя, укладання угод, представництво в суді та арбітражі, а також укладання міжнародного договору купівлі-продажу.

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:

комісіонер завжди діє в межах договору комісії;

комісіонер не стає власником товару;

комісіонер не несе перед комітентом відповідальності за виконання зобов'язань третьою стороною (продавцем або покупцем).

Термін «делькредере» (del credere) відноситься до поняття в області комерційного права та торговельних угод. Це італійський термін, що в буквальному перекладі означає «за віру» чи «за відсоток». У контексті торгівлі та агентських угод делькредере означає додаткову гарантію, яку агент (делькредере-агент) може надати своєму принципалу (довірителю) за додаткову плату.

Коли агент діє в ролі делькредере, він бере на себе фінансовий ризик виплати за товар чи послугу, яку він продає або виступає посередником в угоді між покупцем і принципалом. Якщо покупець не виконує свої фінансові зобов'язання, делькредере-агент виплачує суму принципалові.

Відмітною особливістю делькредере є те, що агент за цю додаткову гарантію отримує комісійну винагороду, яка перевищує звичайну комісію агента. Це виправдовується тим, що агент бере на себе додатковий фінансовий ризик, пов'язаний з можливими неплатежами покупців.

Делькредере може бути важливим елементом укладання торговельних угод, особливо в ситуаціях, коли покупці оперують у ризикованих ринкових умовах або існують певні сумніви стосовно їхньої платоспроможності. Це забезпечує додатковий захист для принципала і може стимулювати агента до більш активної підтримки та контролю за торгівлею.

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 виробника-експортера щодо 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 [11].

Імпорتنі 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. Нереалізовані за встановлений термін товари консигнатор має право повернути консигнанту. На умовах консигнації продаються зазвичай 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 реалізовані з консигнаційного складу товари повинні переводитися консигнанту по мірі продажу цих товарів покупцям, то тут поширені календарні платежі відкритим рахунком з наданням консигнатором банківської гарантії на середню суму реалізації товару за два-три календарні періоди, що встановлені для розрахунків. Якщо ж платіж прострочений понад встановлений календарний строк, консигнант може вилучити товар у консигнатора, а за рахунок залишку гарантії покрити заборгованість.

Поряд із простою консигнацією застосовують часткове повернення та безповоротну консигнації, що сприяють більшій впевненості у збуті товарів.

При *частковому поверненні як формі консигнації* консигнатор бере на себе зобов'язання щодо закінчення обумовленого строку, купити в консигнанта погоджену кількість із нереалізованого на цей термін товару. Наприклад, консигнант поставив 1000 комп'ютерних крісел на умовах часткового повернення як форми консигнації строком на один рік з умовою безповоротності 200 комп'ютерних крісел. Якщо під кінець року консигнатор реалізував на ринку 700 одиниць, то він має право повернути консигнанту 100 комп'ютерних крісел, а 200 повинен викупити.

При *безповоротній консигнації* консигнатор позбавлений праваповернення, і весь товар, що не був проданий до закінчення обумовленого строку.

Торговельні агенти та агентські угоди є важливим аспектом міжнародної торгівлі. У контексті країн континентальної Європи термін «торговельний агент» стосується фірм, організацій та окремих осіб, які, укладаючи договори з продавцями (експортерами) та покупцями (імпортерами), мають право вести торговельні угоди від свого імені або від імені експортерів чи імпортерів.

Торговельний агент зазвичай функціонує на ринках з високим рівнем конкуренції, де торгуються товари простого виробництва, що покладає великий акцент на ефективність продавця. Він самостійно визначає ціни та умови угод, може здійснювати торгівлю товарами конкурентів і приділяє багато уваги аналізу ринку. Деякі торговельні агенти можуть навіть надавати фінансову підтримку виробникам. Таким чином, вони виступають у ролі партнерів, взаємодія з якими ґрунтується на дорученні та посередництві.

Дистриб'юторські послуги складають собою комплекс маркетингових та посередницьких послуг, які надаються під час придбання обладнання, ноу-хау, включаючи програмне забезпечення. Крім того, ці послуги включають в себе інсталяцію та налаштування обладнання, тренінг та консультування для користувачів.

Дистриб'юторські операції в міжнародній торгівлі представляють собою комплекс дій та послуг, пов'язаних з розподілом та реалізацією товарів або послуг на зовнішніх ринках через дистриб'юторів або посередників. Цей процес є важливою складовою ланцюга постачань та допомагає підприємствам ефективно виводити свої продукти на міжнародний ринок. Дистриб'юторські операції містять низку ключових аспектів:

підприємства повинні вивчати ринки та вибирати надійних та компетентних дистриб'юторів, які зможуть ефективно просувати їхні товари чи послуги на конкретному ринку;

укладання договорів із дистриб'юторами, де визначаються умови співпраці, обов'язки сторін, терміни поставок, ціни та інші важливі аспекти;

дистриб'ютори забезпечують отримання товарів від виробників та їх подальшу реалізацію на місцевому ринку. Це включає в себе організацію логістики та складського управління;

дистриб'ютори відповідають за маркетинг та просування товарів, включаючи рекламні кампанії, участь в виставках та інші засоби підтримки продажів;

дистриб'ютори надають підтримку та обслуговування клієнтів на своєму ринку, включаючи консультації, післяпродажний сервіс та розв'язання проблем;

управління фінансовими відносинами між виробниками та дистриб'юторами, включаючи умови оплати, розрахунки та фінансовий моніторинг;

ефективна комунікація та співпраця між виробниками та дистриб'юторами є важливою для успішної реалізації товарів та досягнення спільних цілей.

Дистриб'юторські посередницькі операції є стратегічною частиною міжнародного бізнесу, дозволяючи підприємствам максимізувати свій глобальний потенціал та забезпечити ефективний доступ до ринків світу.

Також визначити особливості посередників (агентів) стосовно переданих їм прав. За рівнем переданих повноважень, посередники, або агенти, можуть бути класифіковані на кілька категорій. Прості агенти, також відомі як агенти з невинятковим правом продажу, мають обмежені повноваження і функціонують у межах угод, які передбачають певні види операцій.

Монопольні агенти, або агенти з виключним правом продажу, отримують ексклюзивні права на представництво виробника чи постачальника на певному ринку чи території. Це дозволяє їм контролювати та організовувати угоди щодо продуктів чи послуг лише в рамках свого ексклюзивного права.

Агенти із правом «першої руки», що мають переважне право продажу, користуються пріоритетним доступом до продукції чи послуг виробника. Це означає, що їм надається першочергове право вирішувати угоди та встановлювати умови продажу.

Така класифікація посередників забезпечує гнучкість та можливість встановлення різноманітних форм співпраці між виробниками та агентами, відповідно до їхніх конкретних потреб та стратегій.

Проте, необхідно виділити і ризики, що пов'язані з виростанням посередників при виконанні міжнародних комерційних операцій (рис. 9.2).

Ризик втрати контролю: використання посередників може вести до втрати контролю над деякими аспектами бізнесу, такими як маркетинг, продажі та обслуговування клієнтів. Це особливо важливо на нових ринках або в країнах з різними культурними та юридичними умовами.

Недостатня кваліфікація посередників: вибір "неправильного" посередника або його недостатня кваліфікація може призвести до неефективного представництва, невдалий маркетингових кампаній та ін. проблем.

Ризик фінансових втрат: посередники можуть стати джерелом фінансових ризиків, зокрема через можливість неплатоспроможності чи неналежного фінансового управління.

Порушення етичних та юридичних норм: використання посередників може привести до ризику порушення етичних або юридичних норм у країні, де вони діють. Це може мати негативні наслідки для репутації компанії та стати причиною правових проблем.

Ризик втрати конфіденційності: обмін інформацією між підприємством і посередником може бути об'єктом ризику щодо конфіденційності даних, особливо у випадку недостатньої захищеності інформації та ризику її розголошення.

Ризик зміни політичних умов: зміни в політичних умовах у країні можуть суттєво вплинути на діяльність посередників та викликати нестабільність у бізнес-процесах.

Непередбачувані економічні умови: економічні зміни, такі як інфляція чи зміна валютного курсу, можуть вплинути на вартість послуг посередників та, як наслідок, на вигоду(прибутки) підприємства.

Рис. 9.2. Основні ризики при залученні посередників для виконання міжнародних комерційних операцій *(складено автором)*

Для зменшення цих ризиків, компанії повинні уважно вибрати та ефективно управляти взаємодією з посередниками, встановлюючи чіткі умови співпраці, ретельно аналізуючи ринкові умови та вживаючи заходів контролю та моніторингу.

9.2. Особливості використання торговельно-посередницьких угод у зовнішньоекономічній діяльності

Застосування права у практиці міжнародних економічних відносин представляє собою завдання із значною складністю, яка обумовлена низкою об'єктивних факторів. Серед них слід відзначити неоднозначність, яка є результатом регулювання міжнародної торгівлі нормами права різних країн,

та недостатню адекватність застосування цих норм у відношенні до міжнародних операцій.

Розуміння інформованості про чинні норми права на світовому ринку є важливою передумовою для успішної діяльності будь-якої зовнішньоторговельної організації. Враховуючи динаміку та різноманітність правових рамок різних країн, здатність адаптуватися та вивчати актуальні юридичні вимоги є вирішальною для успішного функціонування на міжнародному економічному ринку. Врахування цих факторів дозволяє підприємствам зберігати високий рівень відповідності та ефективно взаємодіяти в умовах глобалізації та міжнародного бізнесу.

З метою уникнення неоднозначності при тлумаченні та застосуванні законодавства з питань посередництва, деякі країни активно впроваджують уніфікацію відповідних правових норм. Так, якщо принципал та третя особа належать до різних держав, а агент є уповноважений принципалом на укладення договорів купівлі-продажу товарів, застосовується *Женевська конвенція про представництво в міжнародній купівлі-продажу товарів, що підписана 17 лютого 1983 р. у Женеві як додаток до Віденської конвенції про договори міжнародної купівлі-продажу товарів*.

В рамках Європейського Союзу також визначено стандарти правового регулювання з питань принципала та агента через прийняття директиви № 86/635 від 18 грудня 1986 р., яка стала чинною з 1990 р. Ця директива спрямована на врегулювання основних принципів у відносинах між принципалом та агентом, охоплюючи як незалежних агентів, які можуть укласти контракти від імені принципала, так і агентів, уповноважених вести переговори.

Необхідність уніфікації агентських операцій виникає з різниці у правових нормах, що застосовуються в різних країнах у регулюванні відносин між агентами та їх представниками. Особливо це стосується країн, які користуються нормами англійського права, і де законодавство не передбачає спеціальних норм щодо торговельних агентів, а відносини з ними регулюються торговельними звичаями та судовою практикою. Крім того, в більшості країн норми міжнародного приватного права є пріоритетними перед національним законодавством, що вимагає врахування міжнародних нормативних актів та документації при здійсненні торговельних посередницьких операцій.

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.

В залежності від характеру взаємовідносин між посередником і принципалом, а також обсягу відповідальності сторін, посередницькі угоди можуть бути систематизовані у *три основні групи*. Найпоширенішою серед них є угоди, визначені як *угоди агента покупця*, що передбачають передачу права на продаж. Згідно з такою угодою, посередник зобов'язується реалізовувати товари, які він придбав у принципала і які стали його власністю. Навіть у випадках, коли початково в угоді зазначено, що посередник буде реалізовувати товари, придбані у принципала, це положення слід більш детально розглянути в тексті угоди. Конкретно визначається, що посередник зобов'язується придбати та реалізувати певні товари. У іншій частині цієї угоди зазначено, що для виконання поточного договору сторони будуть укладати окремі контракти на постачання товарів і запасних частин. Посередник, від свого імені та за свій рахунок, зобов'язується реалізовувати придбані у експортера товари третім особам. Проте, слід відзначити, що на товарах повинні бути збережені виробнича марка і товарні знаки.

В угодах, які передбачають виключне право на продаж, рекомендується деталізувати умови, що мають важливе значення в умовах ринку покупця. Географічну територію, де імпортер отримує виключне право продажу, визначають як територію держави чи адміністративних частин. Посередник не тільки обмежений правом продажу товарів за межами цієї території, але і його покупці, якщо вони не є кінцевими споживачами, повинні утримуватися від продажу куплених товарів за межами обумовленої території.

При визначенні географічної території, посередник має спрямовувати свої зусилля на отримання виключного права продажу на обширній території, однак обидві сторони повинні реалістично оцінювати можливості імпортера у впорядкуванні збуту та забезпеченні технічного обслуговування. У контракті про виключне право також передбачаються випадки, коли експортер має право продажу визначених товарів на угодованій території іншим підприємствам.

Так звані витяги з монопольного застереження свідчать про те, що іншим підприємствам дозволяється постачати товари, якщо посередник відмовився придбати їх за цінами і за умовами, запропонованими експортером. Аналогічна можливість виникає, коли угода укладена на підставі пропозиції, зробленої експортером до укладення посередницької угоди, або коли товари є частиною компенсаційної угоди, а також у випадку поставки товарів державним організаціям. У випадках, якщо експортер продає товар третім особам, відмінно від обумовлених в контракті, він зобов'язаний виплатити посередницьку винагороду. У комісійній угоді комісіонер продає товари принципала від свого імені, але за рахунок принципала. При цьому комітент залишається власником товару до моменту його продажу третім особам комісіонером. У випадку комісійної операції комісіонер не несе відповідальності перед принципалом за виконання угоди третіми особами, оскільки товари належать комітенту. У разі, якщо комісіонер гарантує виконання договору третіми особами (делькредере), відповідна умова має включатися в комісійну угоду.

У угодах торговельного посередництва, незалежно від їх типу, встановлюється ступінь посередницької винагороди (іноді вживається термін «комісійна винагорода», але більш точно її слід віднести до комісійних або консигнаційних угод). Розмір винагороди може бути визначений двома основними методами. Його можна встановити як *різницю між цінами, за якими посередник заковує товари в експортера, та цінами, за якими він реалізує ці товари третім особам*. Проте, при цьому посередник зобов'язаний продавати закуплені товари за цінами, які не суттєво перевищують ринкові, щоб не втратити обсяги продажів через значний зріст цін. Вказана винагорода покриває витрати посередника, пов'язані із виконанням угод та контрактів, включаючи технічне обслуговування та рекламу товарів. Другий широко використовуваний метод розрахунку винагороди посередника полягає у *встановленні фіксованого відсотка від загальної суми продажу*, встановлюючи максимальний розмір при максимальному обсязі продажів (який може не завжди збігатися із загальним обсягом продажів).



Тема 10. Стратегії та методологія організації ділових переговорів в контексті реалізації міжнародних комерційних операцій

10.1 Ділові переговори у міжнародному бізнесі: поняття, форми та особливості підготовки та проведення

10.2. Врахування національної специфіки при організації та проведенні міжнародних ділових переговорів

10.1 Ділові переговори у міжнародному бізнесі: поняття, форми та особливості підготовки та проведення

Взагалі, переговори є давнім та узагальненим методом вирішення різних конфліктів між людьми, від особистих до міждержавних. Вони надають можливість досягати згоди там, де інтереси не співпадають, а думки, позиції або погляди сторін мають істотні відмінності.

Інститут переговорів формувався еволюційно, поетапно та неоднозначно. На рис. 10.1 можна спостерігати примітивні форми цього інституту, що відображаються в історії людства.

Пілагори були державами-депозитаріями, які приймали присяги амфіктіонів.

Амфіктіони виникли як міжрелігійні угоди для охорони святилища.

Початково угоди стосувалися охорони святилища, проведення ритуалів та забезпечення миру. З часом області угод розширились на питання ведення війни та укладення миру.

Проксен був особою, що укладала конвенції (проксенії) з певним містом.

Він користувався певними перевагами в торгівлі та судочинстві в місті, з яким укладав угоду.

З свого боку, проксен брав зобов'язання щодо міста, де він користувався перевагами, і виконував функції посередника між рідним і «чужим» містом. Інститут проксенії встановлював інституційну базу для переговорів та сприяв зближенню інтересів різних міст.

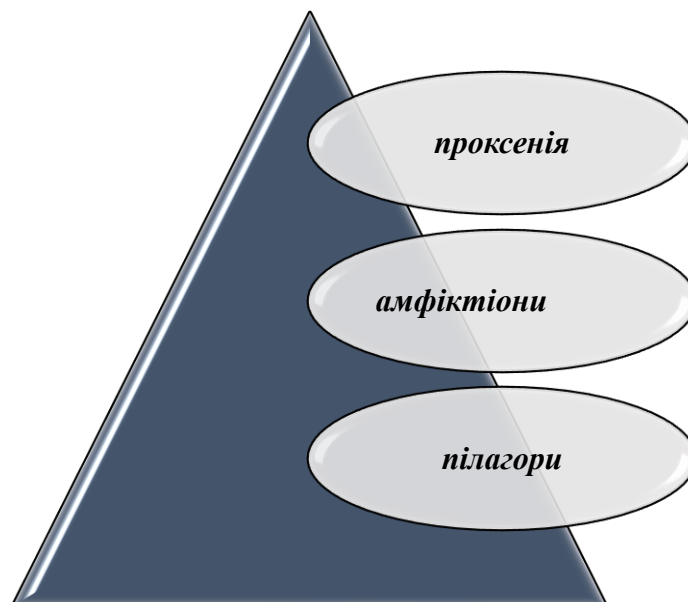


Рис. 10.1. Історично перші, примітивні форми інституту переговорів

Поняття «переговори» походять від англійського слова «negotiation», яке своєю чергою має коріння в латинському і спочатку було пов'язане виключно з економічною сферою. За однією версією, цей термін виник від латинського слова «negotiation», що перекладається як займатися торгівлею. Інші дослідники стверджують, що термін "переговори" виник від латинського «negotians», що означає купець.

Міжнародні бізнес-переговори або ділові міжнародні переговори - це процес обговорення та узгодження умов, угод чи співпраці між представниками різних країн чи міжнародних компаній з метою розвитку бізнесу, торгівлі або інших ділових відносин. Ці переговори можуть охоплювати різні аспекти, такі як угоди про торгівлю, інвестиції, партнерство, технологічний обмін тощо.

Міжнародні ділові переговори можуть включати представників різних культур, мов та правових систем, тому успішне ведення таких переговорів вимагає не лише бізнес-навичок, а й культурної компетентності та вміння пристосовуватися до різних контекстів.

Під час цих переговорів сторони можуть обговорювати та узгоджувати умови контрактів, цінові умови, технічні специфікації, правила та регуляції,

сприяти вирішенню можливих конфліктів і досягати взаємовигідних угод для всіх сторін.

Міжнародні ділові переговори можна класифікувати за різними критеріями, такими як:

1. За областю застосування:

Торгові переговори: Спрямовані на укладання торгових угод та регулювання міжнародної торгівлі.

Інвестиційні переговори: Спрямовані на узгодження умов інвестицій та захисту прав інвесторів.

Технологічні переговори: Обговорення питань, пов'язаних з обміном технологіями та інноваціями.

2. За учасниками:

Державні переговори: Проводяться між урядами різних країн.

Комерційні переговори: Між підприємствами та бізнес-структурами різних країн.

3. За цілями:

Укладання угод: Спрямовані на досягнення конкретної угоди чи контракту.

Регулятивні переговори: Направлені на вирішення питань, пов'язаних із законодавством, нормами та регуляціями.

4. За характером:

Багатосторонні переговори: З участю більше ніж двох сторін, таких як торгові угоди між різними країнами.

Двосторонні переговори: Між двома сторонами, частіше за все між країнами.

5. За формою:

Публічні переговори: Відбуваються відкрито та можуть бути доступними для широкої громадськості.

Конфіденційні переговори: Ведуться конфіденційно та зазвичай мають обмежений доступ

Зазвичай взаємодія в сфері бізнесу пройде через *три етапи* (рис.10.2):

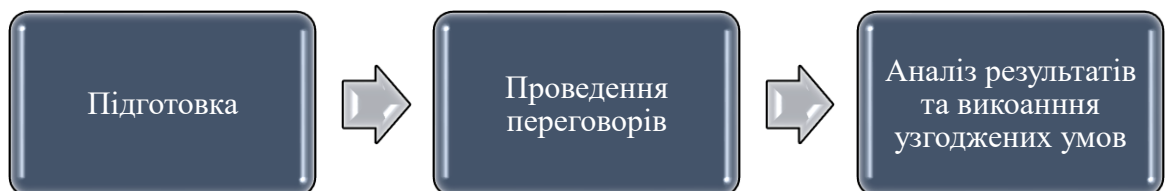


Рис. 10.2. Етапи ділових переговорів з метою виконання міжнародних комерційних операцій

Підготовка до переговорів може бути двох видів:

1. *Постійна підготовка*: Включає вивчення основних аспектів, які визначають маркетингову діяльність компанії.

2. *Безпосередня підготовка*: Складається з таких елементів, як ретельний аналіз ділової кореспонденції, розрахунок діапазону цін, підготовка проектів документів для підсумку, а також вивчення інформації про компанію та її представників.

Важливо зазначити, що підготовка до переговорів є важливішою частиною і від її ретельності та якісної організації та проведення залежить успішність майбутньої угоди та репутація компанії. Підготовка передбачає:

ретельне вивчення суті проблеми та аналіз доступної інформації.

підготовку необхідних документів і можливих варіантів вирішення питань.

чітко сформульовані аргументи та докази.

підготовку ключових питань та визначення осіб, хто буде їх поставляти та в який час.

розгляд можливих питань від контрагента та розробку відповідей на них.

збір якомога більш повної інформації про партнера: фінансовий стан, види діяльності, надійність, ділові звичаї, репутація серед інших партнерів, стиль переговорів, його політика щодо знижок та його ставлення до вашої країни.

ознайомлення зі досьє на представників контрагента, що обрані для участі в переговорах (вік, сімейний стан, звички, хобі, освіта, професійний рівень та ін.).

Важливим питанням при організації та проведенні ділових переговорів у міжнародному бізнесі є питання ділової етики. Етика в сфері бізнесу визначається як виконання діяльності відповідно до етичних, або ціннісних, принципів поведінки. Вона визначається як набір стандартів та поведінкових правил, які відображають духовні цінності та етичні норми. Культура бізнесу, у свою чергу, повинна акцентувати увагу на етичних та поведінкових аспектах, охоплюючи різноманітні питання ділової етики та етикету. У кожній галузі або сфері підприємницької діяльності існують власні правила поведінки, які, однак, майже завжди базуються на принципах чесності, дотримання законодавства та чесних взаємин з конкурентами, клієнтами та іншими зацікавленими сторонами.

Підготовка та проведення ділових переговорів у міжнародному бізнесі мають свої особливості через різноманітність культур, мов, правових норм та бізнес-практик у різних країнах. Ось деякі з найважливіших особливостей:

культурна «чутливість»: переговори варто підготувати з урахуванням культурних особливостей країни партнера. різні культурні нюанси, які можуть впливати на спосіб спілкування, прийняття рішень та вираження емоцій, слід враховувати в підготовці та під час самого процесу переговорів;

міжкультурне «розуміння»: важливо мати розуміння основних принципів та норм міжнародного бізнесу, що варіюються в залежності від

регіону. це допоможе уникнути непорозуміння та конфліктів під час переговорів;

моні бар'єри: у міжнародних переговорах мовний аспект є ключовим. забезпечення належного перекладу та інтерпретації може вирішити багато проблем комунікації та допоможе зберегти довіру між сторонами;

правові аспекти: врахування міжнародного та національного законодавства є обов'язковим під час укладення будь-яких угод або контрактів. ретельна перевірка всіх юридичних аспектів допоможе уникнути правових конфліктів у майбутньому;

економічні умови: аналіз економічної ситуації в країні партнера та у всьому світі допоможе зрозуміти потенційні ризики та переваги угоди;

стратегія ведення переговорів: належне планування та стратегічний підхід до переговорів, включаючи визначення цілей, аналіз інтересів, визначення альтернативних варіантів та вирішення конфліктів, є важливими елементами успішних міжнародних переговорів.

Узгодження цих особливостей та врахування їх у підготовці та веденні ділових переговорів допоможе досягти успішних результатів у міжнародному бізнесі.

Також слід визначити основні методи ведення переговорів. У сфері міжнародного бізнесу виділяють два основних соціально-психологічних методи їх проведення:

позиційний;

принциповий.

Позиційний метод ділових переговорів - це стратегія ведення переговорів, в якій сторони ставлять перед собою чіткі позиції та намагаються досягти своїх цілей шляхом обміну пропозиціями та концесіями. Основними принципами цього методу є визначення своєї позиції, аналіз альтернативних варіантів, пошук компромісу та застосування тиску для досягнення своїх цілей.

У позиційному методі сторони зазвичай визначають свої вимоги та очікування на початку переговорів і прагнуть впливати на протилежну сторону, використовуючи свої аргументи та переваги. Зазвичай цей метод зосереджений на досягненні вигоди для себе, а не на створенні взаємовигідних умов для обох сторін.

Хоча позиційний метод може бути ефективним у певних ситуаціях, він також може призвести до конфліктів та ускладнень у випадку, якщо сторони не можуть знайти компромісу або якщо одна зі сторін використовує агресивні тактики. Також цей метод не завжди дозволяє вирішити проблему в повному обсязі, оскільки він спрямований на досягнення своїх позицій, а не на пошук взаємовигідного рішення.

Принциповий метод ділових переговорів - це стратегія ведення переговорів, що базується на принципах, цінностях і взаємних інтересах сторін. У цьому методі сторони прагнуть знайти спільне рішення, яке задовольнило б їхні інтереси, ураховуючи потреби та позиції кожної сторони.

Основними принципами принципового методу є активне слухання, взаєморозуміння, спільний пошук рішення, що враховує інтереси обох сторін, та співпраця.

У принциповому методі сторони спільно визначають свої потреби, інтереси та обмеження, а потім шукають шляхи вирішення проблеми, які б задовольнили інтереси обох сторін. Важливим аспектом цього методу є те, що сторони прагнуть розуміти позиції та мотивацію один одного, а також активно шукають альтернативні варіанти і рішення.

Принциповий метод сприяє збереженню довгострокових відносин і співпраці між сторонами, оскільки він сприяє виробленню взаємного довіри та розуміння. Крім того, цей метод дозволяє знайти більш ефективні та стійкі рішення, оскільки вони базуються на взаємному згоді та врахуванні інтересів обох сторін.

Хоча принциповий метод може вимагати більшої кількості часу та зусиль для досягнення угоди, він зазвичай приводить до більш задовільних результатів, які враховують потреби та інтереси усіх сторін.

Вибір методи залежить від наступних критеріїв:

1. Метод повинен призводити до обґрунтованої угоди, яка максимально відповідає законним інтересам сторін і справедливо вирішує конфліктні ситуації.

2. Метод має спрямовуватися на досягнення результату з мінімальними втратами часу, фізичних та моральних зусиль.

3. Обраний метод повинен покращувати або, принаймні, не погіршувати рівень взаємодії між контрагентами.

10.2. Врахування національної специфіки при організації та проведенні міжнародних ділових переговорів

Врахування національної специфіки є ключовим аспектом при організації та проведенні міжнародних ділових переговорів. Національна специфіка включає культурні, мовні, історичні, юридичні та економічні особливості країни, з якою ведуться переговори. Розглянемо ключові стиль ведення ділових переговорів з урахуванням національного менталітету.

Американський стиль ділових переговорів відзначається певними характеристиками, які відрізняють його від інших культурних підходів. Американці виявляють схильність до прямого висловлення своїх думок та відкритості у комунікації. Вони вважають, що чесність та прозорість є важливими елементами будь-яких ділових відносин.

Американці часто проявляють активну участь у переговорах, висловлюючи свої думки та пропозиції, а також шукаючи способи досягнення спільного рішення. Важливим елементом американського стилю ділових переговорів є фокус на досягнення конкретних результатів та вирішення проблем. Вони зазвичай прагнуть досягти швидкого та ефективного рішення.

Американський підхід до ділових переговорів підкреслює значення індивідуальних досягнень та ініціативи. Вони прагнуть досягти своїх цілей та інтересів, працюючи в особистих інтересах. Крім того, доцільно визначити, що американці вважають час дорогоцінним ресурсом і надають перевагу швидким та ефективним переговорам. Вони часто встановлюють конкретні терміни та дедлайни для досягнення результатів. У американському стилі переговорів часто виявляється емоційна виразність, але в той же час вони також цінують контроль емоцій та професіоналізм у веденні бізнесу.

Японський стиль ділових переговорів має свої власні особливості, які відображають японську культуру та бізнес-етикет. Взагалі, в японській культурі значна увага приділяється груповому підходу, а не індивідуальним досягненням. Переговори можуть бути проведені представниками групи, яка може включати представників різних рівнів ієрархії.

Ділові переговори з японським бізнес-партнерами можуть бути більш тривалими та детальними. Вони можуть включати багато етапів та обговорень, оскільки японці прагнуть досягти консенсусу та вирішення всіх питань. Під час ведення переговорів важливо виявляти повагу та уважність до партнерів під час переговорів. Це означає виявлення високого ступеня уважності до потреб, думок та позицій інших учасників. Японські учасники переговорів зазвичай виявляються стриманими та зберігають свої емоції. Вони можуть уникають конфліктних ситуацій і намагаються досягти гармонії відносин.

В японських переговорах важливу роль відіграють традиції та ритуали. Виконання правил бізнес-етикету може бути вирішальним для успіху переговорів. Японські бізнесмені зазвичай ставлять акцент на розвиток довгострокових відносин з партнерами. Вони можуть витратити час на будівництво взаємного довіри та взаєморозуміння.

Під час переговорів з арабськими бізнес-партнерами важливо дотримуватися культурних норм і звичаїв, щоб створити позитивне враження та підвищити ефективність комунікації. У арабській культурі дотримання відповідного одягу є важливим елементом. Для чоловіків рекомендується одягати консервативний костюм з довгими рукавами та довгими штанами. Важливо уникати яскравих кольорів та відкритого взуття. Для жінок рекомендується вдягати довгі сукні або спідниці та блузки без високого вирізу та з довгими рукавами. Зазвичай жінки не приймають безпосередньої участі у переговорах. Крім того, їм варто уникати тісного або відкритих вбрань.

Під час переговорів важливо дотримуватися звичаїв щодо жестів та міміки. У арабській культурі рухи руками можуть бути менш експресивними, але вони все ще можуть використовуватися для підкреслення важливих моментів. Варто уникати агресивних або неповажних жестів, таких як вказівний палець або згорнуті кулаки.

Важливо також дотримуватися відповідної пози та виразу обличчя під час переговорів. Відкритий та доброзичливий вираз обличчя може сприяти створенню позитивного враження та взаєморозуміння. Також варто уникати

зіткнень зі здогадливим поглядом або занадто прямим поглядом, оскільки це може сприйматися як натяк або неповага.

У арабській культурі велика увага приділяється взаємовідносинам та побудові довгострокових дружніх зв'язків. Переговори можуть бути використані як засіб для підтримки та зміцнення взаємних відносин.

Слово та обіцянка мають велике значення в арабській культурі. Партнери можуть розраховувати на те, що обіцяне буде виконане, тому важливо бути відповідальним та чесним у веденні переговорів.

Французький стиль ділових переговорів відомий своєю елегантністю, стриманістю та акцентом на взаєморозуміння. Французькі переговори часто відбуваються в красивих залах, а учасники дотримуються відповідного етикету. Зазвичай це означає зустрічі в розкішних готелях, ресторанах або офісах з вишуканим дизайном. Французькі бізнесмени дуже поважають свою мову та культуру. Важливо мати досконале володіння французькою мовою або користуватися послугами перекладача для забезпечення ефективної комунікації. Французькі партнери зазвичай приділяють увагу найменшим деталям, і вони можуть бути дуже критичними щодо якості продукції, обслуговування та послуг. Крім того, французькі бізнесмени відомі своїм аналітичним мисленням та здатністю до ретельного аналізу ситуації. Вони часто дотримуються стриманої та обережної позиції під час переговорів.

Французькі переговори спрямовані на досягнення взаємовигоди та спільних інтересів. Зазвичай це означає пошук компромісів та альтернативних рішень, які задовольняють обидві сторони.

Французькі партнери надають велике значення взаєморозумінню та взаємовідносинам. Вони можуть витратити багато часу на встановлення довіри та знайомство з партнерами перед тим, як переходити до обговорення ділових питань.

Китайський стиль ділових переговорів відображає вплив традиційної китайської культури, цінностей і соціальних норм. Китайці вважають взаємні відносини надзвичайно важливими. Перед початком обговорення ділових питань вони зазвичай витрачають час на встановлення довіри та розбудову особистих відносин.

В китайській культурі ієрархія має велике значення. Під час переговорів важливо дотримуватися протоколу і виявляти повагу до старшин або керівників компанії. Китайці виявляють велику терпимість та витримку під час переговорів. Вони можуть витратити багато часу на обговорення деталей та дотримання формальностей.

У китайській діловій практиці існує поняття «zengjin» або «збільшення обсягу», яке означає пошук спільних вигод та взаємовигідних рішень для обох сторін. Крім того, китайці приділяють велику увагу укладанню контрактів і дотриманню умов. Вони можуть бути дуже обережними та уважними при перегляді та обговоренні кожної деталі контракту.

Китайці можуть використовувати невербальні засоби комунікації, такі як жести, міміка та тон голосу, щоб виразити свої почуття та наміри під час переговорів.

Англійський стиль ділових переговорів характеризується прагматичністю, ефективністю та професіоналізмом. Британські бізнесмени зазвичай відомі своєю прямолінійністю та чесністю в комунікації. Вони часто висловлюють свої думки та погляди відверто та без зайвих огорож.

У британському стилі ділових переговорів велика увага приділяється професіоналізму та ретельному підготуванню. Бізнесмени зазвичай намагаються мати чіткий план дій та виконувати його строго. Британці зазвичай дуже уважні до деталей та точних умов контрактів. Вони можуть витратити багато часу на обговорення дрібниць та уточнення умов угоди. Ввічливість та уважність є важливими аспектами британського бізнес-етикету. Бізнесмени часто виявляють повагу та відкритість у спілкуванні з партнерами.

У британському стилі переговорів зазвичай уникають вираження сильних емоцій або конфліктів. Бізнесмени стараються залишатися спокійними та об'єктивними навіть у складних ситуаціях. Важливою частиною британських ділових переговорів є досягнення конкретного результату. Бізнесмени зазвичай прагнуть до компромісу та знаходять рішення, які задовольняють обидві сторони.

Загалом, врахування національної специфіки є важливим елементом успішних міжнародних ділових переговорів і може допомогти забезпечити взаємовигідні та стійкі відносини з партнерами.

ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЗЧИК

A

<i>авансовий платіж</i>	68
<i>Авіавантажна накладна</i>	81
<i>акредитив</i>	67
<i>Акцепт контроферти</i>	18
<i>Акцепт твердої оферти</i>	17
<i>Американський стиль ділових переговорів</i>	111
<i>Амфіктіони</i>	106
<i>Англійський стиль ділових переговорів</i>	114
<i>Арбітражне застереження</i>	36

Б

<i>Базис поставки</i>	31
<i>Базис ціни</i>	33
<i>Банківський переказ</i>	68
<i>Бонусні знижки</i>	33
<i>Брокери</i>	98

В

<i>Валютно-фінансові умови контракту</i>	63
<i>Валютою платежу</i>	33
<i>Вексель</i>	70
<i>Види ліцензій</i>	50
<i>Види міжнародних комерційних операцій</i>	9
<i>Виправлення на комплектацію</i>	32
<i>Виправлення на серійність</i>	32
<i>Виправлення на техніко-економічні параметри</i>	32
<i>Виправлення на умови платежу</i>	32
<i>Виправлення по термінах постачання</i>	32
<i>Виправлення по фактору базису</i>	32
<i>Вихід фірми на міжнародні ринки</i>	12
<i>Віденська конвенція про міжнародні договори купівлі-продаж</i>	13, 17
<i>Вільна економічна зона</i>	54
<i>Вільна оферта</i>	17

Д

<i>Дата постачання</i>	34
<i>Джерелами права міжнародного договору</i>	13
<i>Дистриб'юторські послуги</i>	101
<i>Докова розписка</i>	82
<i>Документарне інкасо</i>	66
<i>Друга стадія укладання договору</i>	15

Е

<i>Експорт</i>	21, 22
<i>Експортні комісійні фірми</i>	100
<i>Електронний переказ</i>	72
<i>Етапи ділових переговорів з метою виконання міжнародних комерційних операцій</i>	108

З

<i>Залізнична накладна</i>	81
<i>Задача та приймання товару</i>	35
<i>Змінну ціну</i>	33
<i>Знижки сконто</i>	33

І

<i>Імпорт товарів</i>	24
<i>Імпортна операція</i>	24
<i>Імпортні комісійні фірми</i>	100
<i>Інкасо</i>	66

К

<i>Китайський стиль ділових переговорів</i>	113
<i>Кількісні знижки</i>	32
<i>Кількість</i>	29
<i>Класифікація видів акредитивів</i>	68
<i>Класифікація вільних економічних зон</i>	57
<i>Класифікація індосаментів</i>	71
<i>Класифікація міжнародних транспортних операцій</i>	75
<i>Класифікація міжнародних угод</i>	14
<i>Класифікація ризиків міжнародних комерційних операцій</i>	84

<i>Класифікація чеків</i>	71
<i>Класична ліцензія</i>	50
<i>Комплексні види страхування</i>	86
<i>Коносамент</i>	81
<i>Консигнант</i>	100
<i>консигнатора</i>	100
<i>Контрактна ціна товару</i>	32
<i>Контроферта</i>	17
<i>Кореспондентські відносини</i>	63

Л

<i>Лізинг</i>	41
<i>Лізинговий договір</i>	45
<i>Лізингові платежі</i>	46
<i>Лізингодавець</i>	43
<i>Лізингоодержувач</i>	43
<i>Ліцензія,</i>	49

М

<i>Механізм експортної операції</i>	22
<i>Міжнародна комерційна операція</i>	6
<i>Міжнародний автомобільний транспорт</i>	78
<i>Міжнародний договір купівлі-продажу</i>	16
<i>Міжнародний договір підряду</i>	48
<i>Міжнародний залізничний транспорт</i>	78
<i>Міжнародний транспорт</i>	72
<i>Міжнародні бізнес-переговори або ділові міжнародні переговори</i>	107
<i>Міжнародні розрахунки</i>	65
<i>Морська накладна</i>	82
<i>Морський транспорт</i>	76

О

<i>Ознаки офшорних зон</i>	59
<i>Оперативний лізинг</i>	44
<i>Основні елементи лізингових платежів</i>	47
<i>Основні етапи експортної операції</i>	23
<i>Основні положення Інкотермс</i>	20
<i>Основні ризики при залученні посередників для виконання міжнародних комерційних операцій</i>	103

<i>Особисте страхування</i>	86
<i>Особливістю Інкотермс</i>	20
<i>Особливості МДКП</i>	16
<i>Особливості торгівлі сировинними і продовольчими товарами</i>	38
<i>Особливості угод з експорту та імпорту послуг як форми міжнародних комерційних операцій</i>	40
<i>Особливості угод купівлі-продажу машино-технічної продукції</i>	39
<i>офшорна зона</i>	59
<i>Офшорна компанія</i>	60

П

<i>Переговори</i>	107
<i>Переговорів з арабськими бізнес-партнерами</i>	112
<i>Перестраховання</i>	94
<i>Перехресна ліцензія</i>	50
<i>Перша стадія укладання договору</i>	14
<i>Письмове погодження з умовами вільної торгівлі, що акцептована продавцем</i>	18
<i>Підтвердження продавцем замовлення, зробленого покупцем</i>	18
<i>Пілагори</i>	106
<i>Повітряний транспорт</i>	77
<i>Позиційний метод ділових переговорів</i>	110
<i>Порядок відвантаження</i>	35
<i>Поштовий переказ</i>	72
<i>Преамбула</i>	29
<i>Предмет контракту</i>	29
<i>Предмет регулювання права міжнародних договорів</i>	13
<i>Предметом ліцензії</i>	49
<i>Примусова ліцензія</i>	50
<i>Принциповий метод ділових переговорів</i>	110
<i>Проксен</i>	106
<i>Пролонгація</i>	16
<i>Простою консигнаційною угодою</i>	100
<i>Процедурою здійснення зовнішньоекономічних операцій</i>	26

Р

<i>Регулювання міжнародних морських перевезень</i>	79
<i>Реекспорт</i>	23
<i>Реімпорт</i>	26

<i>Рекламації</i>	35
<i>Ризик в бізнесі</i>	82
<i>Роялті</i>	53
<i>Рухлива ціна</i>	33

С

<i>Специфічні мотиви виходу підприємства на зарубіжний ринок</i>	11
<i>Спеціальне знижки</i>	33
<i>Спосіб платежу</i>	34
<i>Сприятливий інвестиційний клімат</i>	55
<i>Строк і дата поставки товару</i>	34
<i>Суб'єкти міжнародних комерційних операцій міждержавного рівня</i>	7
<i>Схема імпортової операції</i>	25

Т

<i>Тверда оферта</i>	17
<i>Тверда ціна</i>	33
<i>Термін «делькредере» (del credere)</i>	99
<i>Термін постачання</i>	34
<i>Тимчасові знижки</i>	33
<i>Типи страхування за трьома кваліфікаційними ознаками</i>	85
<i>Типізація вільних економічних зон за ознаками</i>	56
<i>Типовий (стандартизований) контракт</i>	28
<i>Типові контракти</i>	39
<i>Типові особливості угод купівлі-продажу споживчих товарів</i>	40
<i>Торговельні фірми</i>	98
<i>Транспортні конвенції</i>	79
<i>Транспортні умови</i>	36
<i>Третьюю стадією укладання договору</i>	15
<i>Трубопровідний транспорт</i>	79

У

<i>Укладання міжнародних договорів</i>	14
<i>Умови платежу</i>	33
<i>Упакування і маркірування товару</i>	35

Ф

<i>Фінансовий лізинг</i>	44
--------------------------------	----

<i>Форми розрахунків</i>	66
<i>Форс-мажор (застереження про обставини непереборної сили)</i>	36
<i>Французький стиль ділових переговорів</i>	113
<i>Франчайзинг</i>	51

Х

<i>Характеристика посередників у міжнародних комерційних операціях</i>	97
--	-----------

Ч

<i>Чартерні рейси.....</i>	78
<i>Чек.....</i>	71
<i>Чисте інкасо</i>	66

Ш

<i>Штрафні санкції та страхування</i>	36
<i>Штурманська розписка</i>	82

Я

<i>Якість товару.....</i>	30
<i>Японський стиль ділових переговорів</i>	112

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 116.04.91р. № 959-12 зі змінами. Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, № 29 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>
2. Кот О.В., Величко К.Ю., Носач Л.Л., Печенка О.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: конспект лекцій для студентів денної та заочної форм навчання спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини»; Харківський держ. ун-т харчування та торгівлі. ХДУХТ, Харків. 2018. 320с. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/11330>
3. Плотницька С.І. Стратегія виходу організації на міжнародні ринки: конспект лекцій. ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, Харків. 2020. 47 с.
4. Віденська конвенція про право міжнародних договорів. URL: https://ips.ligazakon.net/document/view/mu69k01?an=494&ed=1969_05_23
5. Конституція України Із змінами і доповненнями, внесеними. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/Z960254K>
6. Войціховський А. В. Міжнародне право : підручник. Харків. нац. ун-т внутр. справ. Харків, 2020. 544 с.
7. Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_003#Text
8. Incoterms 2020. URL: <https://iccwbo.org/business-solutions/incoterms-rules/incoterms-2020/>
9. Інкотермс 2020: основні зміни: URL: <https://www.golovbukh.ua/article/ua/7970-inkoterms-2020-osnovnye-izmeneniya>
10. Козуб В.О., Печенка О.І. Організація зовнішньоекономічних угод : курс лекцій. ХДУХТ, Х. : ХДУХТ, 2019.
11. Величко К.Ю., Печенка О.І. Міжнародна торгівля: конспект лекцій ХДУХТ, Харків 2018., 193с. URL: https://repo.btu.kharkov.ua/bitstream/123456789/11331/1/konsp_lektsiyi_mizhnarodna_torhivlya_2018.pdf
12. Закон України «Про лізинг» від 03.11.99. № 01-8 /520 із змінами та доповненнями. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v_104800-98#Text
13. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
14. Договір лізингу: як та коли його укладають? URL: <https://news.dtkr.ua/law/contractual-relationship/67848-dogovir-lizingu-iak-ta-koli-iogo-ukladaiut>
15. Ареф'єва І. Фінансовий лізинг. URL: <https://financer.com/ua/wiki/leasig/>
16. Цивільний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>

17. Петрашевська А.Д., Колонтай С.М., Кульбаба В.В., Характеристика видів лізингу, їх переваги та недоліки. *ВІСНИК ХНТУ*. ХНТУ, Херсон. № 2(85), 2023. С.221-227.

18. Роялті – що це таке та хто і за що їх отримує. URL: <https://termin.in.ua/roialti/>

19. Бізнес за франшизою: з чого почати. URL: <https://c4b.com.ua/?new>

20. Вільна економічна зона. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>

21. Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» від 18.11.1992р. № 2674-ХІІ із змінами і доповненнями. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/T267300>

22. Ковальчук Т. Вільні економічні зони: магніти, що притягують злочинність у сфері інтелектуальної власності? URL: <https://voxukraine.org/vilni-ekonomichni-zoni-magniti-shho-prityaguyut-zlochinnist-u-sferi-intelektualnoyi-vlasnosti>

23. Офшорна зона. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D1%84%D1%88%D0%BE%D1%80%D0%BD%D0%B0_%D0%B7%D0%BE%D0%BD%D0%B0

24. Величко К. Ю., Тищенко О. О., Печенка О. І Міжнародні валютно-фінансові відносини: конспект лекцій. Ч.1; Харківський держ. ун-т харчування та торгівлі. Харків. 2019. 160 с.

25. Андросова Т.В., Носач Л.Л., Величко К.Ю., Мелушова І.Ю., Печенка О. І. Валютно-фінансові операції в міжнародному бізнесі: навчальний посібник. ХДУХТ, Харків 2019. 217 с.

26. Міжнародна Торговельна Палата. Правила № 322 від 01.01.79. Уніфіковані правила по інкасо. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/FIN053>

27. Алгоритм експорту. Що потрібно знати українському експортеру. URL: https://loga.gov.ua/sites/default/files/collections/algoritm_eksportu.pdf

28. Специфіка страхування вантажів при експортно-імпорتنих операціях. URL: <https://library.if.ua/book/54/3971.html>

29. Сосновська О.О. Страхування: навчальний посібник. Київ. ун-т ім. Б. Грінченка, Київ. 2021. 328 с.

30. Чернишова Л.О., Козуб В.О., Носач Л.Л., Величко К.Ю., Печенка О.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: практикум: навч. посібник. Харків: Форт, 2017. 238 с.

31. Величко К.Ю., Козуб В.О., Носач Л.Л., Чернишова Л.О., Печенка О.І. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник. Харків: Форт, 2017. 222 с.

32. Боковець О.І. Ділове спілкування: навчально-методичний комплекс дисципліни: навч. посіб. К. : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 62 с. URL: <https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/3798baa5-cb95-4e45-a65b-d90b4a9db436/content>

33. Адамович А.Є., Максимкць О.М. Мистецтво ведення переговорів: навчальний посібник. ТДАТУ. Мелітополь: ФОП Однорог Т.В., 2021. 264 с.

34. Горобинська М.С., Величко К.Ю. Майстерність бізнес-переговорів: виявлення переваги у міжнародному бізнесі за допомогою Гарвардської моделі комунікації. *Фінансова архітектоніка та сценарії конкурентних моделей розвитку*. Міжнар. наук.-практ. конф. в системі МОН (17 листопада 2023р.). м. Харків. ДБТУ, 2023. С. 286-289.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗДІЙСНЕННЯ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ.....	6
Тема 1. Поняття та організація міжнародних комерційних операцій.....	6
Тема 2. Економіко-правове забезпечення міжнародних комерційних операцій.....	13
Тема 3. Механізм міжнародних комерційних операцій, що пов'язані з рухом товарів.....	22
Тема 4. Міжнародні комерційні операції, що пов'язані із наданням виробничих послуг та виконанням робіт.....	43
Тема 5. Міжнародні комерційні операції у вільних економічних зонах.....	56
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ РЕАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ КОМЕРЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ.....	65
Тема 6. Проведення міжнародних розрахунків та банківське обслуговування міжнародних комерційних операцій.....	65
Тема 7. Особливості організації транспортного обслуговування міжнародних комерційних операцій.....	75
Тема 8. Особливості страхування при виконання міжнародних комерційних операцій.....	86
Тема 9. Торговельно-посередницькі міжнародні комерційні операції.....	99
Тема 10. Стратегії та методологія організації ділових переговорів в контексті реалізації міжнародних комерційних операцій.....	110
ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЗЧИК.....	119
СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ.....	125

Навчальне видання

МІЖНАРОДНІ КОМЕРЦІЙНІ ОПЕРАЦІЇ

Курс лекцій

ВЕЛИЧКО Катерина Юріївна

Формат 60x84/16. Гарнітура Times New Roman
Папір для цифрового друку. Друк ризографічний.

Ум. друк. арк.10,6

Наклад ___ пр.

ДБТУ

61002, м. Харків, вул. Алчевських, 44