



**В.І. САЛІ  
О.В. ТРИФОНОВА  
В.Я. ШВЕЦЬ**

# **ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ ГІРНИЧИЙ УНІВЕРСИТЕТ

# ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки України  
як навчальний посібник для студентів  
вищих навчальних закладів*



Київ  
2003



ББК 65.9(2)8

Н15

Рекомендовано Міністерством освіти і науки України  
як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів  
(Лист № 1/11-1699 від 29.05.2002 р.)

**В.І. Саллі, О.В. Трифонова, В.Я.Швець**

Н15 Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник. — К.:  
ВД “Професіонал”, 2003, — 176 с.

ISBN 966-8556-18-6

У посібнику висвітлені питання зовнішньоекономічної діяльності підприємств, регулювання ЗЕД, здійснення експортно-імпорتنних операцій та маркетингових досліджень при їх проведенні; розглядаються питання щодо форм і методів здійснення ЗЕД, організації підготовки, укладання та виконання зовнішньоторговельних контрактів; викладено основи транспортного забезпечення та страхування ЗЕД; розглянуто організацію комерційних операцій на міжнародних біржах, аукціонах, торгах, лізингових і зустрічних операцій, а також основи міжнародної торгівлі об'єктами інтелектуальної власності.

Навчальний посібник призначається для інженерів технічних спеціальностей, у навчальних планах підготовки яких передбачено викладання цієї дисципліни. Він може бути корисним для керівників та робітників організацій і підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

ББК 65.9(2)8

ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНИКА  
КОД 02125266  
**НАУКОВА БІБЛІОТЕКА**

ІНВ. № 704706

ISBN 966-8556-18-6

© В.І.Саллі, О.В. Трифонова, В.Я.Швець, 2003

© ВД “Професіонал”, 2003

## ***ВСТУП***

Визначною особливістю функціонування світового господарства на початку XXI сторіччя є інтенсивний розвиток міжнародних економічних відносин. Одним із найважливіших елементів механізму управління міжнародними економічними відносинами, що здійснюються шляхом проведення комерційних операцій, є зовнішньоекономічна діяльність.

Сучасний етап розвитку світогосподарських зв'язків характеризується розширенням усіх форм міжнародних економічних відносин на основі швидкого росту продуктивних сил, який обумовлений прискоренням науково-технічного прогресу. Наслідком цього є постійно зростаюча концентрація виробництва й укрупнення його розмірів, що підсилює тенденцію до інтернаціоналізації господарського життя, сприяє розвитку міжнародної спеціалізації і кооперації виробництва.

Особливістю сучасного етапу економічного розвитку є швидкий ріст міжнародної торгівлі науково-технічними знаннями і результатами виробничо-технічного співробітництва, також характерний бурхливий ріст ринку послуг (страхових, лізингових, транспортних тощо).

Поступова інтеграція України у світову господарську систему привела до того, що в даний час у зовнішньоекономічній діяльності

беруть участь тисячі підприємців, підприємств і чиновників, більшість з яких не мають уявлення про особливості її здійснення. Зміст даного посібника визначив вирішення таких основних задач: розкриття механізму взаємодії людей у процесі міжнародних економічних відносин і особливостей формування ефективності цієї діяльності. З практичної точки зору знайомство з переліченими проблемами буде, по-перше, сприяти підвищенню ефективності професійної орієнтації майбутніх фахівців, а по-друге, допоможе зрозуміти умови формування світового економічного співтовариства.

Останнє особливо важливо для України, яка шукає своє місце на світових ринках з гідною якісною продукцією, випуск якої ляже на плечі інженерів різних спеціальностей. От чому цей посібник може сприяти формуванню цілісного уявлення про складну і багатогранну професію інженера і його причетність до тієї долі продукції, що виробляється під його керівництвом або при його безпосередній участі.

Таким чином, **мета і завдання навчальної дисципліни ЗЕД** — це засвоєння майбутніми фахівцями теоретичних основ зовнішньоекономічної діяльності в Україні, а також вирішення конкретних питань щодо управління ЗЕД. **Предмет навчальної дисципліни:** основи сучасного механізму ЗЕД в Україні.

Навчальний посібник з дисципліни ЗЕД підготовлений кафедрою менеджменту вперше, і тому його автори будуть вдячні усім, хто висловить свої зауваження та пропозиції з метою поліпшення якості посібника.



## **Глава 1.**

# **ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ**

## 1. Зміст поняття “зовнішньоекономічна діяльність”

**Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД)** — діяльність суб'єкта господарської діяльності України й іноземного суб'єкта господарської діяльності, побудована на взаєминах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами. ЗЕД являє собою сукупність міжнародних комерційних операцій, спрямованих на організацію проведення і регулювання процесу обміну товарами, послугами, результатами творчої діяльності.

Міжнародний обмін товарами економічно доцільний для країн, якщо на виробництво експортних товарів країна витрачає менше суспільної праці, ніж повинна була б витратити на виробництво товарів замість імпортованих на суму, яка виручена від експорту.

**Експорт** — продаж товарів іноземним суб'єктам господарської діяльності і вивіз товарів через митний кордон України, крім тих випадків, коли суб'єкт ЗЕД передає майно господарської діяльності іноземному суб'єкту як натуральну частку участі у формуванні статутного капіталу при спільній господарській діяльності.

**Реекспорт** — продаж іноземним суб'єктам ЗЕД і вивіз за межі України товарів, які були раніше імпортовані на територію України і не піддавалися переробці.

**Імпорт** — закупівля в іноземних суб'єктів ЗЕД товарів і їхній увіз на територію України, включаючи закупівлю товарів, призначених для власного споживання установами й організаціями України, розташованими за її межами.

**Реімпорт** — увіз через границю раніше вивезеної за межі митної території продукції, яка не піддавалася там переробці.

**Транзит** — переміщення товарів, вироблених за межами України, через територію України без будь-якого використання цих товарів на зазначеній території.

## 2. Зовнішньоторговельна політика

**Зовнішньоторговельна політика** являє собою систему заходів, спрямованих на захист внутрішнього ринку чи на стимулювання росту обсягу зовнішньої торгівлі, зміни її структури і напрямку товарних потоків.

Існує дві системи зовнішньоторговельної політики — протекціонізм і вільна торгівля (лібералізація).

**Протекціонізм** спрямований на забезпечення сприятливих умов для реалізації на внутрішньому ринку товарів національних виробників, захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції.

**Політика вільної торгівлі** виражається в більш відкритому доступі на національний ринок іноземних товарів.

Процес лібералізації міжнародної торгівлі, що почався після другої світової війни, обумовлений стабільним і швидким ростом міжнародного обміну. Посилення спеціалізації різних держав сприяло залученню все більшої кількості країн в інтеграційні процеси. У теорії і світовій практиці виділяють такі основні форми міжнародної економічної інтеграції: зона преференційної торгівлі, зона вільної торгівлі, митний союз, загальний ринок, економічний і політичний союзи.

1. *Зона преференційної торгівлі* — зона з пільговим торговим режимом, коли дві чи декілька країн зменшують взаємні тарифи на імпортовані товари, зберігаючи нормальний рівень тарифів з іншими країнами (наприклад, Преференційна система Британського Співтовариства (1932 р.), що поєднувала 48 держав).

2. *Зона вільної торгівлі* — з особливим пільговим торговим режимом для країн-учасниць, що створюється за рахунок ліквідації цими країнами у відношенні одна одної внутрішніх тарифів на імпортовані товари, при збереженні цих тарифів у торгівлі з іншими країнами (приклад: Європейська асоціація вільної торгівлі (1960 р.), зона вільної торгівлі “США-Канада” (1988 р.), Північноамериканська угода про вільну торгівлю (NAFTA)).



3. *Митний союз* — угода двох чи декількох держав про ліквідацію внутрішніх тарифів на імпорту товарів і встановлення загальних зовнішніх тарифів (приклад: Бенілюкс (з 1948 р.), ЄС (з 1968 р.)).

4. *Загальний ринок* — заснований на вільному русі не тільки товарів, але і послуг, капіталів і робочої сили (приклад: ЄС до 1998 р.).

5. *Економічний союз* — заснований на вільному русі факторів і результатів виробництва на основі гармонізованої внутрішньої і зовнішньої економічної політики. У країнах-учасниках союзу функціонує, як правило, єдина грошова одиниця (приклад: Бенілюкс (з 1960 р.), ЄС (з 1998 р.)).

6. *Політичний союз* — заснований як на економічній, так і на політичній інтеграції (приклад: СРСР до 1991 р.).

### 3. Перспективи створення відкритої економіки

Перед Україною стоїть комплексна проблема створення моделі вступу у світові господарські процеси. Стратегічна мета — створення відкритої економіки і загальноєвропейська економічна інтеграція. Відповідно до світової практики загальними критеріями відкритості країн з перехідними економіками (у т.ч. України) варто вважати:

*на макрорівні:*

- стійку зовнішньоекономічну спеціалізацію, що реалізується на основі порівняльних переваг країн і еквівалентного обміну;
- порівнянність пропорцій вітчизняних і світових цін на основні товари;
- стабільність валютно-фінансового положення країни;
- міжнародну конвертованість національної валюти;

*на мікрорівні:*

- вільний вихід підприємств усіх форм власності на зовнішні ринки товарів, послуг, капіталів, включаючи вільний вибір закордонних партнерів;

- можливість перетворення зовнішньоекономічної діяльності в органічну складову господарської діяльності підприємств.

#### **4. Основні етапи розвитку організації управління зовнішньоекономічною діяльністю**

Можна виділити чотири етапи управління зовнішньоекономічною діяльністю в Україні:

- I. — до 1918 р. — дореволюційний;
- II. — 1918–1986 р.р. — радянський;
- III. — 1986–1991 р.р. — перебудови;
- IV. — з 1991 р. — сучасний.

До приходу до влади більшовиків зовнішньоекономічна діяльність у Російській імперії розвивалася на тих же принципах, що й в інших європейських державах.

Після Жовтневої революції була встановлена державна монополія на зовнішню торгівлю й інші види зовнішньоекономічної діяльності. Законодавчо вона була закріплена в квітні 1918 р. Декретом “Про націоналізацію зовнішньої торгівлі”. Цим Декретом встановлювався орган, що відав націоналізованою зовнішньою торгівлею — народний комісаріат торгівлі і промисловості, при якому діяла Рада зовнішньої торгівлі. З тих пір державна монополія на зовнішню торгівлю зберігалася всі роки існування СРСР.

Реформи зовнішньоекономічної діяльності в СРСР почалися з 1986 р. Саме в цей період були зроблені перші кроки з розширення прав міністерств, відомств, підприємств і організацій по самостійному виходу на зовнішній ринок, поглиблення економічної зацікавленості в зовнішньоекономічній діяльності. Постановою ЦК КПРС і Ради Міністрів СРСР від 19.08.1986 р. №991 “Про заходи з удосконалення управління зовнішньоекономічними зв’язками” було надано право безпосереднього здійснення експортно-імпорتنих операцій більш ніж 20 міністерствам, відомствам СРСР і союзних республік.

а також найбільшим об'єднанням і підприємствам, що мали умови для значних поставок на експорт високоякісної продукції. Після прийняття цілого ряду постанов, спрямованих на лібералізацію зовнішньої торгівлі, з 01.04.1989 р. усім підприємствам і організаціям було надано право самостійного виходу на зовнішній ринок і ведення на ньому оперативного-комерційної діяльності (Постанова РМ СРСР від 2.12.1988 р. №1405 "Про подальший розвиток зовнішньоекономічної діяльності державних, кооперативних і інших суспільних підприємств, об'єднань і організацій").

Після проголошення незалежності України були здійснені заходи, спрямовані на істотну демократизацію зовнішньоекономічної діяльності в країні, розширення самостійності в цій області підприємств і організацій усіх форм власності.

## **5. Стан ЗЕД в Україні, проблеми, перспективи**

Для України, як індустріальної держави і потенційного експортера сільськогосподарської продукції на світовий ринок, дуже важливим є питання визнання її як рівноправного партнера.

На даний момент ситуація в експортному виробництві на території України не відповідає не тільки експортному потенціалу країни, але й господарсько-технологічній структурі, галузевому розподілу і рівню кадрового корпусу.

При наявності великого наукового потенціалу майже відсутній експорт високотехнологічної продукції наукомісткого виробництва. Нерационально і територіальне розміщення потужностей, що забезпечують експорт, — більш 50% експорту України дають Донецька, Луганська, Дніпропетровська й Одеська області.

З огляду на світову тенденцію до підвищення питомої ваги послуг у масі експорту, а також наявний в Україні потенціал у цій сфері, необхідно здійснити заходи для реалізації існуючих і створення нових можливостей експорту послуг (особливо транспортних).

Неконкурентоздатність базових галузей промисловості — вугільної, металургійної, машинобудівної — обмежує експорт. В основному продукція йде в пострадянські країни. Через високу собівартість і наслідки Чорнобильської катастрофи не користується попитом за кордоном сільськогосподарська продукція.

Неконтрольований імпорт впливає на вітчизняних виробників і витісняє їх навіть на внутрішньому ринку. Поліпшенню механізму зовнішньоекономічної діяльності може сприяти захист споживчого ринку України від неякісної продукції іноземного виробництва шляхом більш чіткого і жорсткого режиму сертифікації та контролю за якістю.

Крім цього створення спеціальних податкових і митних режимів технологічного розвитку у формі технопарків чи технополісів дозволить більш раціонально розмістити експортне виробництво на території України і перебороти сировинну спрямованість експорту.

### **Контрольні запитання:**

1. Дайте визначення зовнішньоекономічної діяльності.
2. Поясніть різницю між експортом та реекспортом, імпортом та реімпортом.
3. Охарактеризуйте існуючі системи зовнішньоторговельної політики.
4. Назвіть та дайте характеристику форм міжнародної економічної інтеграції.
5. Назвіть загальні критерії відкритості країн з перехідними економіками на макрорівні та на мікрорівні.
6. Назвіть основні етапи розвитку організації управління зовнішньоекономічною діяльністю.
7. Охарактеризуйте стан зовнішньоекономічної діяльності в Україні.

## **Глава 2.**

# **РЕГУЛЮВАННЯ І УПРАВЛІННЯ ЗЕД**

## 1. Поняття об'єкта і суб'єкта ЗЕД, види ЗЕД

Зовнішньоекономічна діяльність в Україні здійснюється на підставі Закону “Про зовнішньоекономічну діяльність” № від 16.04.91 р.

**Суб'єктами ЗЕД** є суб'єкти господарської діяльності, що відносяться до усіх форм власності, самостійно здійснюючи зовнішньоекономічні операції з закордонними партнерами.

**Об'єктами** регулювання і управління є процеси обміну товарами, послугами, результатами творчої діяльності й інші види ЗЕД відповідно до чинного законодавства.

Суб'єктів ЗЕД можна класифікувати по декількох ознаках:

- 1) *за характером власності*: приватні, державні, кооперативні;
- 2) *за юридичним статусом*: фізичні особи, об'єднання, держава, міжнародні організації;
- 3) *за обсягом операцій*: великі, середні, дрібні;
- 4) *за сферою господарської діяльності і характером операцій*: промислові, сільськогосподарські, торгові, транспортні, транспортно-експедиторські, страхові, посередницькі, туристичні, аудиторські;
- 5) *За приналежністю капіталу*: національні, змішані, іноземні;
- 6) *За правовим станом*: повні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, командитні товариства, акціонерні товариства відкритого і закритого типу.

Відповідно до Закону “Про зовнішньоекономічну діяльність” суб'єкти господарської діяльності мають право здійснювати наступні види зовнішньоекономічної діяльності:

- торгівлю товарами, послугами і результатами творчої діяльності;
- інвестування;

- кооперування;
- кредитні і розрахункові операції;
- організацію і проведення виставок, ярмарків, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів;
- спільну підприємницьку діяльність з іноземним партнером;
- купівлю-продаж іноземної валюти і цінних паперів;
- інші види господарської діяльності, не заборонені прямо й у винятковій формі законами України.

Суб'єкти ЗЕД мають право на здійснення перерахованих вище операцій після державної реєстрації їх як учасників ЗЕД. Державна реєстрація суб'єктів господарювання, які мають намір здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, здійснюється разом із реєстрацією цього підприємства (або підприємця) як суб'єкта підприємництва районними, міськими, районними міськими державними адміністраціями за містом знаходження даного суб'єкта підприємництва. Підприємства, зареєстровані як суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, заносяться до реєстра статистичних одиниць.

## 2. Цілі й органи державного управління й регулювання ЗЕД

Цілі регулювання:

- забезпечення збалансованості економіки, рівноваги внутрішнього ринку України;
- стимулювання прогресивних структурних змін в економіці;
- створення найбільш сприятливих умов для залучення України в систему світового поділу праці і її приєднання до ринкових структур закордонних країн.

Відповідно до Закону “Про зовнішньоекономічну діяльність” вищим органом регулювання ЗЕД є *Верховна Рада України*, до компетенції якої відносяться: прийняття, зміна і скасування законів, що стосуються ЗЕД; затвердження головних напрямків зовнішньо-

економічної політики, нормативів обов'язкового розподілу валютної виручки, ставок і умов оподаткування, митного тарифу; затвердження міжнародних договорів та інші питання загальної компетенції.

*Кабінет Міністрів України:* координує роботу міністерств; укладає міжурядові договори; розробляє і вносить на розгляд ВР структуру міністерств, комітетів і відомств і т.п.

Верховна Рада, Кабінет Міністрів і Президент України здійснюють регулювання ЗЕД на загальнодержавному рівні.

Регулювання і управління ЗЕД на функціональному рівні здійснюють:

1. *Державна митна служба:* здійснює стягнення митних зборів і податків, розробляє митні правила і процедури, веде митну статистику;

2. *Національний банк України:* здійснює збереження і використання золотовалютного резерву, облік і розрахунки по наданих і отриманих кредитах; регулює курс національної валюти; представляє інтереси України у відносинах з центральними банками інших держав, міжнародними фінансово-кредитними установами і т.д.;

3. *Міністерство економіки України:* розробляє соціально-економічну стратегію, включаючи визначення напрямків розвитку ЗЕД;

4. *Міністерство фінансів України:* розробляє фінансову політику як у сферах господарської діяльності в національних межах, так і в області ЗЕД України з іншими державами;

5. *Міністерство закордонних справ:* сприяє визначенню зовнішньоекономічних орієнтирів і зовнішньополітичному забезпеченню зовнішньоекономічних інтересів національних експортерів і імпортерів.

Крім перелічених загальнодержавних органів регулювання і управління ЗЕД здійснюють місцеві органи влади (так званий територіальний рівень), галузеві міністерства і відомства (галузевий рівень) і самі суб'єкти ЗЕД (господарський рівень) на підставі відпо-



відних координаційних угод, що укладаються між ними. До галузевого рівня управління ЗЕД відноситься Департамент зовнішніх економічних зв'язків Міністерства економіки, який було створено згідно наказу Президента України № 1573/99 від 15.12.1999 р. шляхом реструктуризації основних зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі.

Функціями цього Департаменту є:

- брати участь в розробці зовнішньоекономічної стратегії та її реалізації;
- реалізація зовнішньоекономічної політики держави;
- формування та застосування заходів державного регулювання;
- контроль в зовнішньоекономічній сфері діяльності на національному рівні.

Таким чином ієрархічну структуру управління ЗЕД можна представити у виді конуса (рис. 1).



Рис. 1. Ієрархічна структура управління та регулювання ЗЕД.



В даний час у світі створена велика кількість міжнародних організацій, що здійснюють регулювання різноманітних аспектів взаємодії учасників ЗЕД з різних країн.

Основні з них: Міжнародна торговельна палата (МТП), Міжнародна організація праці (МОП), Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР), Морська міжнародна організація (ММО), Всесвітня торгова організація (ВТО), Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ), Конференція ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), Організація ООН з промислового розвитку (ЮНІДО), Система електронної передачі інформації з міжнародних розрахунків (СВІФТ) та ін.

### 3. Недержавні органи регулювання і управління ЗЕД

Функції регулювання і контролю за ЗЕД крім державних органів виконують також і недержавні органи: торговельні палати; товарні, фондові і валютні біржі; асоціації, союзи підприємців і інші організації координуючого типу.

З недержавних організацій найбільший вплив на розвиток і здійснення ЗЕД роблять *Торгово-промислові палати* (ТПП), що утворюються на основі добровільного об'єднання засновників (підприємств і підприємців) і є некомерційними громадськими організаціями. ТПП діють на підставі Закону "Про торгово-промислові палати в Україні" від 02.12.97 р. № 671/97-ВР. Створюються ТПП із метою сприяння розвитку економіки країни, її інтегруванню у світову господарську систему, формуванню сучасної промислової і торгової інфраструктури; подальшому розвитку усіх видів підприємств, торгових і науково-технічних зв'язків з іншими країнами.

ТПП виконують такі задачі: допомагають українським суб'єктам господарської діяльності в реалізації їхніх комерційно-фінансових інтересів в Україні і за кордоном; сприяють розвитку системи

ІМЕНІ ВОДИЛА СТЕФАНІКА  
код 02125268  
**НАУКОВА БІБЛІОТЕКА**

№

706706

підготовки кадрів для підприємницької діяльності, розвитку експорту українських товарів і послуг; надають технічну допомогу суб'єктам ЗЕД у проведенні операцій на зовнішньому ринку; вживають заходи для недопущення несумлінної конкуренції; сприяють врегулюванню спорів, що виникають між суб'єктами господарської діяльності; надають інформаційні послуги та послуги іноземним фірмам і організаціям для здійснення ними комерційної діяльності в Україні.

ТПП України має свої регіональні представництва і при ній функціонує ряд підприємств, що надають перелічені вище послуги суб'єктам господарської діяльності.

Активний вплив на регулювання ЗЕД роблять діючі при ТПП Міжнародний комерційний арбітражний суд (МКАС), Морська арбітражна комісія, Асоціація диспашерів. Ці організації розглядають і виносять рішення по спорах, що виникають при здійсненні ЗЕД, у т.ч. з фрахтування судів, морського страхування, а також визначають розміри загальної аварії при аваріях корабля чи подіях на морі.

Дуже важливу роль у зовнішній торгівлі грають фінансово-кредитні і валютні установи, за допомогою яких здійснюються розрахунки між контрагентами, Патентна служба, що здійснює контроль експорту-імпорту товарів у відношенні їхньої "патентної чистоти", Державний комітет зі стандартизації і система сертифікації товарів УкрСЕПРО.

#### **4. Система державного регулювання ЗЕД**

Система державного регулювання ЗЕД включає чотири напрямки:

1. *реєстрація учасників ЗЕД.* Як вже розглядалося вище, реєстрація суб'єктів господарської діяльності як учасників ЗЕД полягає в присвоєнні реєстраційного номера (на підставі заяви й установчих документів) і в занесенні в державний реєстр.

2. *декларування зовнішньоторговельних вантажів*. Полягає в обов'язковому наданні органам митного контролю вантажної митної декларації. В обов'язки декларанта входить надання декларації і товару, що декларується, для огляду, а також у сплаті мита і зборів.

3. *квотування і ліцензування*. Ліцензування здійснюється Департаментом зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України. Режими ліцензування і квотування вводяться у відношенні окремих товарів.

4. *оперативне регулювання ЗЕД*. Полягає в стягненні штрафів, уведенні режиму індивідуального ліцензування чи в призупиненні операцій учасників ЗЕД. Застосовуються перелічені санкції у випадку: постачання неякісної продукції; невиконання обов'язкових експортних поставок при одночасному експорті аналогічних товарів в інших формах; експорту за необґрунтовано низькими цінами чи імпорту за завищеними цінами; заявлення помилкової інформації в рекламі, митній, валютно-фінансовій чи реєстраційній документації. Припинення зовнішньоекономічних операцій застосовується у відношенні як до вітчизняних суб'єктів ЗЕД, так і до закордонних, що допустили порушення законодавства.

У світовій практиці всі існуючі різноманітні методи регулювання ЗЕД підрозділяють на економічні (тарифні) і адміністративні (нетарифні).

## 5. Тарифне регулювання ЗЕД

Класичним інструментом регулювання ЗЕД є митні тарифи.

**Митний тариф** — це систематизований перелік митних ставок, якими обкладаються товари при імпорті й експорті з даної країни.

**Мито** виконує функцію податку, стягнутого при перетинанні товаром митного кордону, що підвищує ціну експортованого (імпор-

тованого) товару і здійснює тим самим вплив на обсяг і структуру зовнішньоторговельного обороту.

**Митна територія** — територія України, над якою вона має виняткову юрисдикцію у відношенні митної справи (державна територія за винятком вільних митних зон і вільних складів).

За економічним змістом мито поділяють на:

- *фіскальне*, покликано збільшити доходи державного бюджету;
- *протекціоністське*, покликано захистити деякі галузі національної промисловості від припливу іноземних товарів;
- *преференційне*, застосовується до деяких товарів з визначених країн;
- *зрівняльне*, тобто таке, що доповнює основне ввізне мито з метою вирівнювання цін імпортованих товарів з цінами на товари національних виробників;
- *пільгове*, що вводиться для окремих країн з метою заохочення імпорту деяких товарів;
- *компенсаційне*, котре використовується, якщо при виробництві чи збуті імпортованих товарів у країні-експортері надавалися субсидії;
- *антидемпінгове*, котре застосовується для протидії імпорту за демпінговими цінами.

За своїм походженням мито буває *автономним і конвенційним*. Автономне мито вводиться постановою державних органів влади даної країни незалежно від будь-яких угод з іншими країнами. Конвенційне мито встановлюється в результаті укладання угод чи договорів з іншою країною і фіксується в цьому договорі.

В Україні застосовуються такі види ставок мита: **адвалорне**, що нараховується у відсотках до митної вартості товару; **специфічне**, що нараховується у встановленому грошовому розмірі за одиницю товару, який оподатковується, **комбіноване (змішане)**, що об'єднує обидва види митного обкладання.

У сучасних митних тарифах використовуються всі три види мита. Однак адвалорне і специфічне мито по-різному реагують на зміну рівня цін на світовому ринку. При підвищенні цін більш ефективним обмежником зовнішньої торгівлі виявляється адвалорне мито, при зниженні — специфічне. Оскільки в післявоєнний період ціни постійно зростають, тому в сучасній митній політиці промислово розвинутих країн спостерігається тенденція до підвищення ролі адвалорного мита.

Митні тарифи будуються на основі товарних класифікаторів, що містять перелік товарів, які розподіляються по підгрупах, групах і розділах відповідно до визначених ознак.

Найбільш розповсюдженим класифікатором товарів, які обертаються в міжнародній торгівлі, є Гармонізована система опису і кодування товарів (ГС), що набрала чинності 01.01.1988 р. Її застосування спрощує складання комерційних і митних документів; полегшує їхню автоматизовану обробку; дозволяє зекономити на переписуванні, класифікації й обліку зовнішньоторговельних вантажів по всіх параметрах; спрощує збір, облік і зіставлення даних з зовнішньої торгівлі і проведення економічного аналізу; спрощує обмін тарифними знижками.

Основними елементами структури номенклатури ГС є дві системи: система класифікації і система кодування.

Система класифікації має шість ступеней: розділи (21), групи (96), підгрупи (33), товарні позиції (1241), підпозиції (3553), субпозиції (5019).

Відповідно до системи класифікації товари групуються по двох ознаках: за призначенням і за ступенем обробки.

*За призначенням* виділяють:

- продовольчі товари і напої;
- промислову сировину;
- паливо і мастильні матеріали;
- машини й устаткування, включаючи інструменти;

- транспортні засоби (виробничого чи особистого споживання);  
*За ступенем обробки виділяють:*
- сировинні товари і напівфабрикати;
- готові вироби.

На основі Гармонізованої системи в Україні була розроблена Товарна номенклатура ЗЕД (ТН ЗЕД), на основі якої кодуються всі зовнішньоторговельні вантажі і визначаються ставки мита.

У міжнародній практиці зустрічаються *прості (одноколонні)* і *складні (багатоклонні)* митні тарифи.

Просте мито встановлює одну ставку мита для кожного товару незалежно від країни походження цього товару.

Складне мито передбачає дві і більш ставки мита для кожного товару. Звичайно найбільша ставка називається максимальною чи генеральною. Вона використовується для товарів тих країн, з якими немає торгових угод. Найменша, мінімальна ставка, як правило, застосовується до товарів тих країн, з якими підписані торгові угоди чи договори і яким наданий режим найбільшого сприяння.

Варто помітити, що рівень мита зростає з підвищенням ступеня обробки, науко- і техноємкості: сировина обкладається низьким митом чи взагалі не обкладається ним, готові товари і послуги обкладаються високим митом.

Є й інші фактори, що впливають на рівень мита. Так, багато країн прагнуть до захисту національного сільськогосподарського виробництва. Тому вони встановлюють досить високе мито на імпорт конкуруючих товарів або додатково вводять *сезонні* мита.

Процедура стягнення мита залежить від митного режиму, відповідно до якого зовнішньоторговельні вантажі перетинають митний кордон України. Митний кодекс України передбачає відповідно до світової практики 15 митних режимів: випуск для вільного обертання (імпорт); транзит; митний склад; магазин безмитної торгівлі; переробка на митній території; переробка під митним контролем; тимчасовий увіз (вивіз); вільна митна зона; вільний склад; переробка

поза митною територією; експорт; реекспорт; знищення; відмова на користь держави.

Обкладання зовнішньоторговельних вантажів митом (адвалорним) здійснюється відповідно до угоди з застосування статті VII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) — так званого Кодексу митної вартості.

Під **митною вартістю товару** розуміється специфічна величина, що визначається у встановленому законодавством порядку і використовується з метою митного обкладання.

За згаданою угодою базою для оцінки є вартість імпортованого товару, зазначена в рахунок-фактурі. Відповідно до цього методу в митній вартості враховуються також доповнення, наприклад, комісійні продавця, вартість упакування, можливі інші витрати у зв'язку з придбанням даного товару, що не знайшли відображення в ціні товару (тобто в контрактній ціні).

Розходження національних методик митної оцінки звичайно зараховується до групи адміністративних бар'єрів, тому що дозволяє використовувати мито як інструмент протекціонізму.

На практиці більшість країн застосовують для митної оцінки в основному контрактну ціну, виступаючи за обмеження кількості компонентів вартості, що можуть бути додані до контрактної ціни.

Відповідно до українського законодавства всі розрахунки по митних платежах (мито і збори) здійснюються на дату прийняття митної декларації до оформлення.

Основним документом, у якому декларується митна вартість товару, є вантажна митна декларація (ВМД).

Вантажна митна декларація, що застосовується в Україні, відповідає зразкам, які використовуються у міжнародній практиці. Вона складається з 54 граф, частина з яких заповнюється декларантом, а частина митною установою. ВМД складається з уніфікованого адміністративного документа форми МД-2 на п'яти зброшурованих основних аркушах різного кольору та уніфікованого адмініст-





ративного документа форми МД-3 на такій само кількості зброшурованих додаткових аркушів різного кольору.

Оформлені митним органом аркуші ВМД розподіляються у такому порядку: перший аркуш зберігається разом з комплектом документів на основі яких здійснювалось митне оформлення, в митному підрозділі, що здійснював митне оформлення, протягом 12 місяців після чого передається на зберігання до архіву митниці; другий аркуш використовується у підрозділі митної статистики митного органу; третій аркуш використовується у підрозділі митних доходів та платежів митного органу; четвертий аркуш використовується в залежності від виду зовнішньоекономічної операції (під час оформлення товару, що вивозиться за межі митної території України, передається декларанту для доставлення разом з товаром в митний орган — пункт пропуску на митному кордоні України. Після проведення процедури пропуску він передається до архіву митниці, що здійснила пропуск товару через митний кордон; під час оформлення товару, що ввозиться на митну територію України, передається декларанту); п'ятий аркуш передається декларанту.

Державна митна служба має право встановлювати інший порядок розподілу аркушів ВМД для митних режимів, що відрізняються від режиму “імпорт” або “експорт”.

Декларація містить дані про відправника й одержувача товару, про країну контракту (у якій зареєстрована фірма-партнер), про країну походження товару (для імпорту) чи країну призначення (для експорту), про умови поставок, про валюту контракту, про транспорт, на якому повинний бути доставлений товар, про митницю, на якій він повинний пройти оформлення, про квоту (для товарів, експорт яких квотується, указується тільки залишок квоти без вже вивезеної частки), про митну вартість товару, мито і митні збори, що підлягають стягненню.

Митна установа підтверджує прийняття декларації, проставляючи на ній номер і дату (гр. 7), і розташовує товар для тимчасо-

вого збереження. Здійснюючи оформлення товару, митниця перевіряє надані декларантом дані і документи, у разі потреби здійснює огляд товару.

Крім ВМД декларант надає, частіше за все, такі документи:

- зовнішньоторговельний контракт і додаткові угоди;
- транспортні документи;
- ліцензію;
- дозвіл інших державних органів, якщо товар підлягає контролю цих органів.

Уся територія України поділена на зони дії визначених митниць. Будь-яке підприємство, що здійснює ЗЕД, може оформити ввіз чи вивіз товару тільки за посередництвом митниці, у зоні дії якої воно знаходиться.

При імпорті товару необхідно пред'явити прикордонній митниці рахунок-фактуру, після чого вона видає внутрішній транзитний документ на бланку ВМД і встановлює термін, протягом якого товар повинний бути доставлений на внутрішню митницю. Оформлення здійснюється митницею призначення, що одержавши документи, реєструє доставку товару.

Експортери декларують товари на митниці, у зоні якої вони знаходяться. Оформивши товар, внутрішня митниця ставить на вантажному документі і товаросупроводжувальному документі штамп. На вантажному документі вказується номер декларації, якою оформлений товар. Штамп і номер є підставою для випуску товару прикордонною митницею, що реєструє його фактичний вивіз.

## **6. Адміністративне регулювання ЗЕД**

Адміністративні (нетарифні) міри включають широке коло інструментів сучасної торгової й економічної політики держав, деякі з яких безпосередньо не пов'язані з зовнішньоторговельним регулюванням.

За найбільш розповсюдженою класифікацією нетарифних мір, прийнятою ООН, вони поділяються на три категорії:

1. Зовнішньоторговельні міри, застосування яких спрямовано на пряме обмеження імпорту (експорту) з метою захисту визначених галузей національного виробництва. До них відносяться:

- ліцензування;
- квотування;
- антидемпінгове і компенсаційне мито;
- компенсаційні збори;
- “добровільні” обмеження експорту;
- система мінімальних імпорتنих цін (цінові преференції);
- імпортні депозити;
- експортні субсидії і т.д.

2. Міри, безпосередньо не спрямовані на обмеження зовнішньої торгівлі, що належать до адміністративних формальностей, дія яких обмежує торгівлю. У їхнє число входять митні формальності, технічні стандарти і норми, санітарні і ветеринарні норми, вимоги до пакування і маркування і т.д.

3. Міри, застосування яких не спрямовано безпосередньо на обмеження імпорту і стимулювання експорту, але дія яких веде до цього.

Найбільш розповсюджені інструменти прямого регулювання ЗЕД—ліцензії і квоти (контингенти). Вони застосовуються для збалансування поставок і платіжного балансу з метою регулювання попиту та пропозиції на внутрішньому ринку, а також як відповідні міри на дискримінаційні дії інших держав.

**Квотування (контингентування)** — це кількісне чи вартісне обмеження експорту чи імпорту, що вводиться на певний строк на окремі товари і послуги, у відношенні окремих країн і їхніх груп.

Відповідно до Закону “Про зовнішньоекономічну діяльність” в Україні діють такі види квот:

- *глобальні* (установлюються для товарів без указівки конкретних країн, куди товар експортується чи звідки він імпортується);
- *групові* (установлюються для товарів з указівкою групи країн, куди товар експортується чи звідки він імпортується);
- *індивідуальні* (установлюються для товарів з указівкою конкретної країни, куди товар може експортуватися чи з якої він може імпортуватися).

Квотування здійснюється шляхом встановлення режиму видачі індивідуальних ліцензій, причому обсяг експорту (імпорту) за цими ліцензіями не повинний перевищувати обсягу встановленої квоти. На кожен вид товару може встановлюватися лише один вид квоти.

**Ліцензування** — це система письмових дозволів на експорт чи імпорт, що видаються державними органами.

Відповідно до Закону “Про зовнішньоекономічну діяльність” на Україні діють такі види ліцензій:

- *генеральна* (дозвіл на експортні чи імпортні операції з визначеним товаром чи з визначеною країною (групою країн) протягом періоду дії режиму ліцензування щодо цього товару);
- *разова* (разовий дозвіл, що має іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції конкретним суб'єктом ЗЕД на строк, не менший необхідного для здійснення експортної (імпортної) операції);
- *відкрита* (дозвіл на експорт (імпорт) товару протягом визначеного періоду часу (але не менш одного місяця) з визначенням загального обсягу).

Ліцензії на експорт (імпорт) товарів (у тому числі на товарообмінні (бартерні) угоди) видаються Департаментом зовнішніх економічних зв'язків, а на операції з переміщення валютних цінностей з метою інвестування чи кредитування — Національним банком України.

Рішення про встановлення режиму ліцензування і квотування експорту (імпорту) приймається Верховною Радою України за представленням Кабінету Міністрів України з визначенням списку конкретних товарів, що підпадають під режим ліцензування і квотування, і термінів дії цього режиму за кожним товаром.

**Антидемпінгові процедури** являють собою адміністративні і судові розгляди по фактах демпінгу. Під *демпінгом* розуміють продаж на зовнішньому ринку товару за цінами нижче, ніж ціни на ринку країни-імпортера, з метою витиснення конкурентів і завоювання зовнішнього ринку. Антидемпінгові розгляди починаються при надходженні скарги вітчизняного виробника про збиток чи про погрозу збитку від демпінгового імпорту. Після встановлення антидемпінговим комітетом реальності погрози вітчизняним виробникам, справа передається в суд, що виносить рішення про розмір і порядок виплати адміністративних санкцій.

**Цінові преференції** встановлюються в законодавчому порядку шляхом визначення мінімальної різниці в цінах, на яку товари і послуги імпорту повинні бути нижче цін національних виробників.

**Імпортні депозити** являють собою форму застави, що імпортер повинний внести у свій банк в національній чи іноземній валюті перед закупівлею іноземного товару. Сума цього депозиту встановлюється у виді визначеного відношення до вартості імпортованого товару.

**Експортні субсидії** — це допомога підприємствам в грошовій формі, що надається державою для стимулювання експорту і підвищення конкурентоспроможності їхньої продукції на зовнішніх ринках шляхом надання їм можливості знижувати експортні ціни без зменшення прибутку.

У світовій практиці розрізняють *прямі і непрямі* субсидії. Прямі субсидії надаються у певній пропорції до експорту чи у виді повернення експортеру різниці між внутрішніми і світовими цінами (якщо перші вище), а також у виді фінансування державою деяких

витрат експортера (на дослідження зовнішнього ринку, на рекламу, транспорт і т. д.). Непрямі субсидії надаються у виді податкових пільг (з податку на прибуток, по нарахуваннях на зарплату, дозволу на прискорену амортизацію) чи у виді державних кредитів (на пільгових умовах, кредитів іноземним покупцям для закупівлі товарів на вітчизняному ринку).

До нетарифних мір регулювання ЗЕД відносяться **технічні бар'єри**, що встановлюються в законодавчому порядку і являють собою комплекс заходів щодо перевірки відповідності імпортованої продукції вимогам міжнародних і національних стандартів, галузевих норм, технічних умов, правил тестування і сертифікації.

**“Добровільне” обмеження експорту** — являє собою нав'язане експортеру під погрозою санкції зобов'язання з обмеження експорту визначених товарів у імпортуючу країну.

### ***Контрольні запитання:***

1. Дайте визначення об'єкта та суб'єкта ЗЕД.
2. Які ознаки покладені в основу класифікації суб'єктів ЗЕД?
3. Перелічте види ЗЕД, які мають право здійснювати суб'єкти господарської діяльності.
4. Охарактеризуйте систему державної реєстрації учасників ЗЕД.
5. Перелічте цілі державного управління та регулювання ЗЕД.
6. Назвіть органи державного регулювання ЗЕД з поясненнями, до якого рівня ієрархічної структури управління вони відносяться.
7. Охарактеризуйте функції Верховної Ради, Кабінету Міністрів та Міністерств щодо регулювання ЗЕД.
8. Перелічте міжнародні організації, що здійснюють регулювання взаємних відносин учасників ЗЕД.
9. Назвіть недержавні організації, що регулюють ЗЕД.
10. Які задачі виконують Торгово-промислові палати?
11. Охарактеризуйте систему державного регулювання ЗЕД.
13. Назвіть методи регулювання ЗЕД.
14. Дайте визначення митного тарифу та поясніть його функції.
15. Що таке митна територія України?
16. Перелічте види мита за економічним змістом та за їх походженням.

17. Які види ставок мита застосовуються в Україні, яка між ними різниця?
18. За яким документом кодуються всі зовнішньоторговельні вантажі та визначаються ставки мита в Україні?
19. Охарактеризуйте структуру Гармонізованої системи опису і кодування товару.
20. Поясніть різницю між простим та складним митом.
21. Які митні режими діють в Україні?
22. Що являє собою вантажна митна декларація?
23. На якій митниці оформляється ввіз або вивіз товарів підприємствами, що здійснюють ЗЕД?
24. На які категорії підрозділяються адміністративні інструменти регулювання ЗЕД за класифікацією ООН?
25. Що таке квотування та які діють види квот в Україні?
26. Поясніть різницю між генеральною, разовою та відкритою ліцензіями.
27. Який державний орган приймає рішення про встановлення режиму ліцензування та квотування, видає ліцензії на експорт (імпорт) товарів або валютних цінностей?
28. Що таке демпінг?
29. Що таке цінові преференції?
30. Що таке імпортні депозити?
31. Що таке експортні субсидії, у чому полягає різниця між прямими та непрямими субсидіями?
32. Що таке технічні бар'єри?
33. Що таке "добровільне" обмеження експорту?



## **Глава 3.**

# **ОРГАНІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЕКО- НОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ**



## 1. Класифікація зовнішньоекономічних операцій етапи їхнього проведення

Міжнародна практика проведення зовнішньоекономічних операцій припускає здійснення певних видів комерційної діяльності (табл. 1), що складається з окремих етапів і стадій, на кожному з яких вирішуються конкретні задачі і виконуються формальності, що пов'язані з оформленням, пересиланням і обробкою документації, необхідної для забезпечення виконання угоди.

Таблиця 1.

### Класифікація зовнішньоекономічних операцій

№	Ознака класифікації	Види операцій
1	За напрямками торгівлі	Експортні, імпортні, реекспортні, реімпортні, транзитні
2	За групами товарів	Купівля-продаж машин і устаткування, сировинних і продовольчих, непродовольчих товарів і т.д.
3	За ступенем готовності товару до продажу	Поставка готової продукції, вузлів і деталей для зборки, комплектного устаткування і т.д.
4	Товарообмінні операції	Зустрічні закупівлі, бартер, викуп застарілої продукції, переробка давальницької сировини й інші.
5	Торгівля науково-технічними досягненнями і надання послуг	Купівля-продаж ліцензій, "ноу-хау", інжиніринг, факторинг, оренда, туризм, підряд, транспортування й інші
6	Торговельно-посередницька діяльність	Консигнаційні, комісійні, агентські, брокерські операції
7	Торгівля змагального типу	Аукціони, біржова торгівля, міжнародні торги

Процес проведення зовнішньоекономічних операцій розбивається на кілька етапів і стадій:

**1. Підготовчий етап:**

- аналіз кон'юнктури міжнародного ринку, рівня його монополізації великими компаніями, можливості проникнення на цей ринок;

- вибір форми і методів роботи на ринку;

- вибір контрагентів;

- аналіз і розрахунок цін;

- рекламна кампанія.

**2. Організаційний етап:**

- встановлення контакту з потенційними контрагентами;

- підготовка і проведення переговорів;

  - укладання контракту.

**3. Виконавчий етап:**

- підготовка товару до відвантаження (експортером) і підготовка до прийому товару (імпортером);

- оформлення документації;

- укладання допоміжних контрактів (страхових, транспортних і т.п.);

- врегулювання суперечок;

- здійснення розрахунків.

## **2. Підготовчий етап**

### **2.1. Вибір ринку і його вивчення**

Вивчення ринку звичайно проводиться за програмою маркетингу.

Сучасна міжнародна торгівля пов'язана з великою кількістю товарів, тому її об'єкти дослідження залежать від роду діяльності фірми. Відповідно й методи, що застосовуються в ході досліджен-

ня, можуть істотно розрізнятися. Поряд з тим існує ряд найважливіших факторів, що завжди вивчаються під час підготовки будь-якої зовнішньоекономічної операції:

1. *Політичні відносини з країною-контрагентом.* Напружені політичні відносини з країною-контрагентом, природно, не будуть сприяти можливості укладання контракту. Введення ембарго проти тієї чи іншої держави також спрямоване на досягнення визначених політичних цілей за допомогою економічних інструментів (у даному випадку зовнішньої торгівлі). Крім цього в рамках політичних і військових об'єднань (таких, як, наприклад, НАТО) діють комітети і комісії, що встановлюють обмеження на торгівлю визначеними товарами з зазначеними країнами (наприклад, Східною Європою).

2. *Ємкість і кон'юнктура товарних ринків.* Вивчення ємкості ринку дозволяє визначити загальні умови, у яких можлива торгівля. Кон'юнктурні спостереження дозволяють перевірити правильність прийнятого рішення щодо ємкості ринку, виявити коливання і найвигідніші умови продажу і покупок, методи здійснення зовнішньоторговельних операцій, час і місце виходу на ринок.

3. *Торгово-політичні умови.* Серед торгово-політичних умов велика увага приділяється розмірам мита і зборів, методам розрахунку мита, умовам зберігання на митних складах. Крім цього вивчається ліцензійна система і порядок одержання ліцензій, можливість встановлення квот, валютних обмежень; умови торгових договорів даної країни з іншою країною-контрагентом, система санітарно-гігієнічних правил та ін.

4. *Транспортні умови.* Вони відіграють важливу роль, тому що впливають на ціну товару. Тому варто вивчити наявність прямих рейсів, тарифи лінійного судноплавства, фрахтові ставки; залізничні тарифи, ступінь механізації вантажно-розвантажувальних робіт, вартість збереження вантажу, ставки портових зборів, правила й особливі умови перевезень та ін.

5. *Умови платежів і кредиту.* Необхідно вивчити можливість надання кредиту, його форми, що найчастіше використовуються в торгівлі тими чи іншими товарами, вартість кредиту.

6. *Правові умови.* Велике значення має вивчення законодавства про здійснення торгових операцій: страхування і торгове судочинство, закони про правове положення і діяльність іноземних фірм, охорону промислової власності, патентування винаходів, реєстрацію торгових знаків, арбітраж і т.п.

Крім законодавчо встановлених правил існують торговельні правила та звичаї, що відображають зміни в торговельній практиці, охоплюючи широке коло питань: зміст окремих пунктів контракту, пояснення таких термінів, як “біля” і “негайно”, специфічні умови торгівлі окремими товарами, специфічні правила в окремих містах, портах, областях.

7. *Специфічні вимоги ринку.* У різних країнах склалися певні вимоги до номенклатури, асортименту товарів і їхньої якості. Вони обумовлені географічними, кліматичними умовами, традиціями, смаками і повинні обов'язково враховуватися під час підписання контракту.

8. *Канали і методи збуту.* Вивчається товарозбутова мережа в країні збуту, роль посередників. Особлива увага приділяється аналізу збутової мережі конкурентів, методам і техніці збуту, нормам обслуговування, рекламі.

## **2.2. Вибір контрагента**

На підготовчому етапі до укладання угоди необхідно вибрати контрагента.

У країнах з ринковою економікою відпрацьована чітка система класифікації фірм за рядом критеріїв.

За видом господарської діяльності і характером операцій фірми поділяються на: промислові, сільськогосподарські, агропро-

мислові, торговельні, будівельні, транспортні, страхові, інжинірингові, лізингові й інші.

Промислові компанії складають одну із самих численних груп. До їхнього числа відносяться фірми, у яких 50% обороту і більш складає продукція їхніх власних підприємств.

За характером власності фірми поділяються на: державні, державно-приватні, приватні.

За приналежністю капіталу фірми поділяються на: національні, змішані, міжнародні.

Кожна фірма, що бере участь в господарській діяльності, відноситься до визначеної правової форми і діє відповідно до норм цивільного і торгового права своєї держави.

Знання правового стану фірми дає відповіді на наступні питання:

- хто й у якому розмірі несе відповідальність по зобов'язаннях фірми;
- хто оплачує борги фірми у випадку банкрутства;
- у чийм веденні знаходиться рішення питань, зв'язаних з підписанням контракту;
- хто має право укладати контракти від імені фірми.

Відповідно до норм цивільного і торгового права окремих держав, правові форми діяльності фірм розрізняються і мають свої особливості. Однак можна виділити основні види правових форм іноземних фірм і їхні основні риси, характерні для різних правових систем і спільні для більшості країн Заходу.

**Індивідуальні (приватні) підприємці чи комерсанти** — фізичні особи, що здійснюють різні господарські операції в різних сферах діяльності.

Індивідуальні підприємці укладають угоди від свого імені і несуть повну відповідальність усім своїм майном по зобов'язаннях своєї фірми.

Індивідуальний підприємець не підлягає публічній звітності і не є юридичною особою.

Індивідуальні підприємці мають назви:

- у Великобританії і Канаді — Sole proprietorship;
- у США — Individual proprietor;
- у Німеччині — Einzelunternehmung;
- у Франції — Entrepris indiviship.

**Об'єднання підприємців** підрозділяються на два окремих види товариств.

При організації **товариств** першого виду підприємці поряд з об'єднанням своїх капіталів беруть безпосередню участь в діяльності фірми і несуть необмежену майнову відповідальність по її зобов'язаннях.

До цього виду товариств відносяться:

- *повні товариства*. Всі особи, що входять у повне товариство несуть повну і солідарну відповідальність і можуть виступати від імені фірми. Найменування фірми повинне містити прізвища всіх компаньйонів або одне з них з доповненням, що вказує на існування товаришів. Воно є юридичною особою.

Повне товариство має назву:

- в Австрії і Німеччині — Offen Handerlsgesellschafts;
- у Франції — Societe en nom collectif;
- у США — General partnership;
- у Великобританії — Unlimited partnership.

При створенні **товариств** другого виду поєднуються тільки капітали підприємців, що особисто не беруть участь у веденні справ фірми.

До цього виду товариств належать:

- *товариства з обмеженою відповідальністю* — це об'єднання вкладників капіталу, що несуть відповідальність за свою діяльність тільки своїм внеском. Внесок надає право на одержання

частини прибутку і право голосу. Пайовиком може бути й одна особа. Від імені товариства угоди можуть укласти одна чи більше осіб, призначених загальними зборами. Товариство з обмеженою відповідальністю є юридичною особою і не зобов'язане публікувати звіти про свою діяльність.

Товариства з обмеженою відповідальністю мають назву:

у США (закрита корпорація) — Close corporation & P;

у Великобританії (приватна компанія з обмеженою відповідальністю) — Private limited company;

у Франції — Societe a responsabil;

у Німеччині — Geseiischaf mit beschränkter Haftung (GmbH).

*акціонерне товариство* — об'єднання вкладників капіталу (акціонерів) на основі публічного підпису на акції. Акціонери несуть відповідальність по зобов'язаннях товариства тільки в сумі номінальної вартості приналежних їм акцій. Акціонерне товариство є юридичною особою. Особи, що мають право виступати від імені товариства, вказуються в статуті (як правило, цією особою є голова Правління акціонерного товариства). На відміну від товариства з обмеженою відповідальністю, акціонерне товариство має можливість фінансувати свою діяльність за рахунок розміщення облігаційних позик. Акціонерне товариство підлягає публічній звітності.

Акціонерні товариства мають назву:

о у США — Corporation;

о у Великобританії (публічна компанія з обмеженою відповідальністю) — Public limited company;

о у Франції — Societe anonyme;

о у Німеччині — Aktiengesellschaft;

Проміжною формою між двома видами товариств є **командитні товариства**. Для утворення командитного товариства потрібна наявність як мінімум одного повного товариша (компліментарія) і одного командитиста. Компліментарії несуть відповідальність по зобов'язаннях товариства усім своїм майном на відміну

від командитистів, котрі ризикують тільки своїми паями. Командитне товариство є юридичною особою і не зобов'язано публікувати звіти про свою діяльність. Укладати угоди від імені такої фірми можуть тільки компліментарії.

Командитні товариства мають назву:

- у США і Великобританії (товариство з обмеженою відповідальністю) — Limited partnership;
- у Франції — Societe en commandite;
- у Німеччині — Kommanditgesellschaft.

Невід'ємною частиною роботи з пошуку потенційного партнера є аналіз оперативної і фінансової звітності закордонних фірм, що дозволяє виявити тенденції їхнього розвитку, оцінити економічні і фінансові можливості, науково-технічний рівень продукції, що випускається ними, конкурентоспроможність.

Пошук необхідної інформації про ринки, ціни, клієнтів, товари — це складна задача. Інформація є своєрідним ресурсом, а її джерела знаходяться в місцях збереження і у формах збереження.

Місце збереження — державні органи, торгово-промислові палати, науково-дослідні інститути, навчальні інститути, бібліотеки, бюро, консультаційні й інформаційні фірми, асоціації і об'єднання, банки, біржі, дипломатичні і торгові представництва, виставки, ярмарки.

Джерелами поширення і збереження інформації є доповіді, інформаційні записи, книжки, преса, рекламні видання, довідники, телебачення, радіо, комп'ютерні мережі, каталоги і т. п.

### **3. Організаційний етап**

#### ***3.1. Встановлення контакту з обраним партнером***

Після вибору іноземного контрагента, необхідно установити з ним контакт, тобто провести роботу з підготовки до укладання уго-



ди. Ця робота для експортера істотно відрізняється від аналогічного процесу для імпортера, тому вони будуть розглянуті окремо.

### *Процедура підготовки експортної угоди.*

У процесі підготовки експортної угоди продавець може використовувати різні способи встановлення контактів з потенційними покупцями:

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

Під *офертою* у комерційній практиці звичайно розуміють письмову пропозицію продавця, що надається покупцеві, про продаж партії товару на визначених продавцем умовах. Фірма чи особа, що висунула таку пропозицію, називається *оферентом*.

Оферта містить всі основні умови майбутньої угоди: найменування товару, кількість, якість, ціну, умови поставки, термін поставки, умови платежу, характер тари й упакування, порядок приймання, здачі, загальні умови поставки.

Пропозиція, що адресована необмеженому колу осіб, у комерційній практиці розглядається не як оферта, а як запрошення робити оферти.

У міжнародній торговій практиці розрізняють два види оферт: тверду і вільну оферту.

**Тверда оферта** – це письмова пропозиція на продаж визначеної партії товару, що надана оферентом одному можливому покуп-

цю, з указівкою терміну, протягом якого продавець є зв'язаним своєю пропозицією і не може зробити аналогічну пропозицію іншому покупцеві.

Якщо покупець згодний з усіма умовами оферти, він посилає продавцю письмове підтвердження, що містить беззастережний акцепт, тобто свою згоду прийняти без змін всі умови твердої оферти продавця.

Неотримання відповіді від покупця протягом встановленого в оферті терміну є ознакою відмови покупця від укладання угоди на запропонованих умовах і звільняє оферента від зробленої їм пропозиції.

**Вільна оферта** звичайно робиться одночасно на ту саму партію декільком можливим покупцям. Вона не встановлює термін для відповіді і тому не зв'язує оферента його пропозицією. Згода покупця з умовами, викладеними в такій оферті, підтверджується твердою контрофертою. Продавець акцептує контроферту того покупця, від якого раніш за всіх її одержить, чи покупця, з яким він воліє укласти угоду.

Іншим широко розповсюдженим способом підготовки експортної угоди є вивчення умов **замовлення**, отриманого від покупця, і підтвердження його і прийняття до виконання або відхилення.

Якщо ініціатива вступу в переговори надходить від покупця, то його звертання до продавця з проханням надіслати оферту прийнято називати *запитом*. Однією з головних цілей запитів є одержання від експортних фірм конкурентних пропозицій, з яких у результаті аналізу відбирають найкращі. У запиті вказуються точне найменування потрібного товару, його якість, сорт, кількість. Іноді імпортер запитує про те, які додаткові послуги будуть надані йому експортером, і вказує також найбільш прийнятні умови платежу. Важливим елементом запиту є вказівка про бажаний для покупця термін поставки.

### *Процедура підготовки імпоротної угоди.*

У процесі підготовки імпоротної угоди покупець може використовувати такі способи встановлення контактів з потенційним продавцем-експортером:

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

### *Проведення попередніх переговорів.*

Встановленню договірних відносин, як правило, передують переддоговірний період, протягом якого ведуться попередні переговори про майбутню угоду й узгоджуються її основні умови (трактування угоди). Ці переговори можуть вестися шляхом переписки (поштової, телеграфної, телетайпної, факсом), шляхом особистих зустрічей і по телефону.

Найбільш поширені в комерційній практиці переговори, які проводяться шляхом переписки. Необхідність ведення особистих переговорів з можливим контрагентом виникає в тих випадках, коли умови оферти, запропонованої експортером, чи умови запити, що був присланий імпортером, в деякій частині не підходять адресату. Якщо обидві сторони зацікавлені в укладанні угоди, то з ініціативи однієї зі сторін починають переговори з метою зміни на свою користь тих чи інших умов.

Особисті переговори широко використовуються для встановлення контактів на ярмарках і виставках, при укладанні контрактів на великі партії товарів чи товарообмінних угодах, при узгодженні кооперованих поставок і т.п.

Переговори по телефону досить широко використовуються при укладанні угод на масові стандартизовані товари, коли основні умови угоди є типовими і заздалегідь відомі продавцю і покупцю.

У переддоговірний період звичайно входить створення проекту договору, у якому враховуються фактичні домовленості, що досягнуті сторонами. Проект контракту найчастіше складається однією стороною і ретельно вивчається іншою.

### 3.2. Контракт у зовнішньоекономічній діяльності

Контракт купівлі-продажу відповідно до Конвенції про міжнародні договори купівлі-продажу може бути укладений у письмовій, усній, в частково письмовій і частково усній формах.

Національні законодавства деяких країн (у тому числі й українське за Законом «Про зовнішньоекономічну діяльність») вимагають обов'язкової письмової форми договору. Причому в письмовій формі повинні здійснюватися як сам договір (контракт), так і оферта, акцепт чи будь-яке вираження наміру.

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

При укладанні зовнішньоторгової угоди сторони повинні визначити, право якої країни буде використовуватися для регулювання форми угоди, а також прав і обов'язків сторін. Відповідно до українського законодавства права та обов'язки сторін зовнішньоторговельного контракту визначаються правом країни, обраної сторонами при укладанні контракту чи в результаті подальшого узгодження. У випадку відсутності такої угоди до контракту застосовується право тієї сторони, де заснована, розташована штаб-квартира чи є основне місце діяльності сторони, що виступає:

- продавцем — у контракті купівлі-продажу;
- комітентом (консигнантом) — у договорі комісії (консигнації);
- довірителем — у договорі доручення;

- перевізником – у договорі перевезення.

### 3.3. Класифікація умов зовнішньоторговельного контракту. Типові контракти

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

З точки зору обов'язковості умови (статті, параграфи) контракту поділяються на обов'язкові і додаткові.

До *обов'язкових* відносяться:

- найменування сторін-учасників угоди;
- предмет контракту;
- ціна;
- умови платежу;
- санкції і рекламації;
- юридичні адреси сторін і підписи сторін.

До *додаткових* відносяться:

- здача-приймання товару;
- страхування;
- відвантажувальні документи;
- гарантії;
- упакування і маркірування;
- форс-мажорні обставини;
- арбітраж;
- інші умови.

Обов'язковими вище перелічені умови називають тому, що якщо одна зі сторін не виконує їх, інша сторона має право розірвати контракт і вимагати відшкодування збитків. Додаткові ж умови передбачають, що при порушенні їх однією зі сторін інша не має права розривати контракт, але може вимагати виконання

контрактних зобов'язань і вжити штрафні санкції, якщо це передбачено контрактом.

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

До *універсальних* (типових) умов відносяться:

- здача-прийом товару;
- базисні умови поставки;
- упакування і маркірування;
- умови платежу;
- гарантії;
- санкції і рекламації;
- форс-мажорні обставини;
- арбітраж.

До *індивідуальних* відносяться:

- найменування сторін-учасників угоди в преамбулі;
- предмет контракту;
- кількість товару;
- якість товару;
- термін поставки;
- ціна;
- юридичні адреси сторін і підписи сторін.

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

Типові контракти, як правило, складаються на бланках, виготовлених типографським способом, причому, на першому аркуші друкуються індивідуальні умови угоди, а на звороті чи на інших аркушах — загальні умови.

Типові контракти застосовуються найчастіше при укладанні угод:

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

Типові контракти розробляються об'єднаннями підприємців, асоціаціями, федераціями й ін.; комітетами товарних бірж; торговельними палатами; монополістичними об'єднаннями і великими фірмами; Європейською економічною комісією ООН.

### 3.4. Міжнародний контракт купівлі-продажу

У міжнародній торгівлі склалися певні вимоги і правила формулювання умов (статей, параграфів) контрактів. Розглянемо їх докладніше.

#### 1. Преамбула.

Передує тексту договору і має, як правило, такий зміст: найменування і номер контракту; місце і дату укладання контракту; визначення сторін, що укладають угоду.

При визначенні договірних сторін необхідно вказувати фірмові найменування, під якими контрагенти зареєстровані в торговому реєстрі своєї країни, їхній правовий стан, місцезнаходження (назва країни чи міста), а також найменування сторін у тексті контракту (наприклад, продавець і покупець або постачальник і замовник).

#### 2. Предмет контракту.

В цьому параграфі контракту вказуються найменування товару, його характеристики, асортимент. Якщо контрактом передбачена поставка товарів різних якісних характеристик чи різного асортименту, як правило, їх перелічують в специфікації, що додається

до контракту і складає його невід'ємну частину, про що в контракті робиться відповідне посилання.

### 3. Кількість.

При визначенні кількості товару в контракті купівлі-продажу встановлюється: одиниця виміру кількості, порядок встановлення кількості, система мір і ваг.

Кількість товару в контракті може вказуватись у мірах ваги, обсягу, довжини, площі, у штуках. У торгівлі деякими товарами одиницею виміру є кількість товару, що знаходиться в одиниці упакування — бутелі, коробці, мішці, пачці.

Кількість деяких специфічних товарів визначається в контрактах у перерахуванні на умовні одиниці. Наприклад, кількість ряду хімічних товарів визначається в перерахуванні на 100%-ний зміст основної речовини.

Кількість товару, що підлягає поставкам, може бути визначена або твердо фіксованою цифрою, або у встановлених межах.

У контрактах купівлі-продажу на масові сировинні і продовольчі товари, котрі поставляються насипом, навалом або наливом, позначення кількості звичайно доповнюється застереженням, яке допускає відхилення фактичної кількості товару від кількості, обумовленої в контракті. Це застереження має назву *застереження "біля"* і може бути виражено одним з перелічених способів: перед цифрою, що визначає кількість товару, ставлять слово "біля"; після цифри, що визначає кількість, ставлять слова "більш чи менш на ... %"; після цифри, що визначає кількість, ставлять знак "+/-...%".

Встановлення системи мір і ваг у контракті необхідно тому, що в деяких країнах використовуються національні системи мір, відмінні від загальноприйнятих.

У таких випадках, коли сторонами контракту виступають фірми країн, які дотримуються різних систем мір, щоб уникнути непорозумінь, кількість вказується в обох системах.



У контракті також обумовлюється, чи включається тара й упакування в кількість товару, що поставляється. У залежності від цього розраховують: вагу брутто — вагу товару разом 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).

#### 4. Якість.

**Якість** — сукупність властивостей (техніко-економічних і естетичних), що обумовлюють здатність задовольнити певні потреби, зв'язані з призначенням речі, продукції, товару.

Визначення якості товару в контракті полягає у встановленні якісних характеристик. Вибір способу визначення якості залежить від характеру товару, від практики, що склалася в міжнародній торгівлі даним товаром, та від інших умов. Існують такі способи визначення якості:

- *за стандартом.*

Стандарт — документ, у якому дається якісна характеристика товару. У закордонних країнах стандарти розробляються урядовими організаціями (національні стандарти), об'єднаннями підприємців, науково-технічними асоціаціями й інститутами, страховими компаніями й ін. Застосування національних стандартів у закордонних країнах не є обов'язковим. Даний спосіб установа якості застосовується для товарів, що мають родові ознаки, і для уніфікованої продукції. При використанні даного способу в контракті досить зробити посилання на номер і дату стандарту і вказати організацію, що його розробила.

- *за технічними умовами.*

Цей спосіб застосовується у випадках, коли для данного товару нема стандартів і коли через особливі умови виробництва й експлуатації товару необхідне встановлення спеціальних вимог до його якості. Технічні умови як правило визначають якість товару, виробленого на основі індивідуального замовлення, і можуть бути як розроблені замовником і прийняті виготовлювачем, так і навпаки. Технічні умови наводяться в тексті контракту чи, що більш часто зустрічається, у додатку до контракту.

◦ *за специфікацією.*

Специфікація повинна містити необхідні технічні параметри, що характеризують товар. Специфікації можуть складатися експортерами, імпортерами, різними асоціаціями й іншими організаціями — як національними, так і міжнародними. У контракті в цьому випадку необхідно вказати організацію, що склала специфікацію, і привести основні показники цієї специфікації.

◦ *за зразком.*

Цей спосіб припускає встановлення якості товару, вказаного в контракті, відповідно до визначеного зразка (що є еталоном), погодженого і підтвердженого сторонами. Як правило, прийнято відбирати 3 зразки. Один екземпляр зразка зберігається у покупця, другий — у продавця, третій — у якої-небудь нейтральної організації, визначеної в договорі.

◦ *за попереднім оглядом.*

У контракті цей спосіб позначається словами «оглянуто-схвалено». При цьому способі покупцю надається право оглянути всю партію товару у встановлений термін. За попереднім оглядом найчастіше продаються товари на аукціонах і зі складів.

◦ *за змістом окремих речовин у товарі.*

Цей спосіб визначення якості припускає встановлення в контракті у відсотках мінімально припустимого змісту корисних речовин і максимально припустимого змісту небажаних елементів або домішок.

- за виходом готового продукту.

При цьому способі в контракті встановлюється показник, який визначає кількість кінцевого продукту, що повинний бути отриманий із сировини. Цей показник може бути встановлений як у %, так і в абсолютних величинах.

- за справедливою середньою якістю (FAQ — *fair average quality*).

Цей спосіб застосовується в основному в контрактах на зернові. У контракті робиться вказівка, що якість товару повинна відповідати справедливій середній якості зерна у визначений період і у встановленому місці відвантаження.

- за натуральною вагою.

Цим способом визначається якість зернових. Натуральна вага — це вага, виражена в кілограмах одного гектолітра (об'ємної одиниці) зерна. Натуральна вага відображає фізичні властивості зерна (форму, величину зерна, наповненість і т.д.) і дає представлення про кількісний вихід борошна і крупи з нього.

- спосіб “тель-кель” (*take, as is*).

Означає поставку товару “яким він є”. У цьому випадку продавець не несе відповідальності за якість товару, що поставляється. Покупець зобов'язаний прийняти товар незалежно від його якості, якщо він відповідає найменуванню (виду, сорту), зазначеному в договорі. Цей спосіб застосовується, зокрема, при продажі врожаю зернових, цитрусових “на корені” (ще не знятих), а також при морському перевезенні вантажів, коли продавець не несе відповідальності за погіршення якості товару протягом транспортування.

Крім перерахованих основних способів визначення якості товару в контракті можуть використовуватися і деякі інші способи, наприклад, показники розміру окремих частин товару (вугілля, насіння, солі), показники забарвлення товару (бавовни, цукру, каучуку), запаху й ін.

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

## 5. Ціна

При встановленні ціни на товар у зовнішньоторговельному контракті крім ціни виробництва і впливу попиту та пропозиції діють також такі фактори: одиниця виміру ціни, валюта ціни, спосіб фіксації ціни, базис ціни.

### 5.1. Одиниця виміру ціни.

У контракті ціна встановлюється:

- за кількісну одиницю товару – за одиницю маси, площі, обсягу, за штуку, комплект;
- за рахункову одиницю – за десяток, сотню, дюжину і т.д.;
- за вагову одиницю, виходячи з базисного змісту основної речовини в товарі.

При поставках за одним контрактом товарів різної якості й асортименту ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного виду, сорту, марки.

### 5.2. Валюта ціни.

Ціна в контракті може бути виражена у валюті країни покупця, продавця або у валюті третьої країни. На вибір валюти ціни дуже впливають торговельні порядки, що існують у торгівлі цими товарами.

У деяких випадках при коливаннях курсів валют імпортер або експортер може одержати додатковий (валютний) прибуток або ж понести збитки. Тому експортери, як правило, прагнуть встановити ціну в стабільних валютах, а імпортери у валютах, що знецінюються.

### 5.3. Спосіб фіксації ціни.

У залежності від способу фіксації ціни розрізняють такі види цін:

- *тверда*. Тверда ціна встановлюється в момент підписання контракту і не підлягає зміні в ході його виконання.

- *ціна з наступною фіксацією*. У контракті в цьому випадку обумовлюються умови фіксації і принципи визначення рівня ціни: дата і година фіксації, джерело інформації про ціни.

- *рухома*. У цьому випадку ціна, зафіксована в момент підписання контракту, може бути переглянута надалі, якщо зміниться ринкова ціна до моменту поставки. У контракті обмовляється припустимий мінімум відхилення ринкової ціни від контрактної (як правило, 2–5%), у контракті обов'язково вказується джерело, за яким варто судити про зміну ринкової ціни: ціни біржових котирувань, ціни надруковані в спеціальних бюлетенях і т.п.

- *змінна*. Це ціна, обчислена в момент виконання контракту шляхом перегляду договірної (базисної) ціни з урахуванням змін у витратах виробництва, котрі відбулися в період виконання контракту, вимагаючі тривалого терміну виготовлення. Під час підписання контракту в цьому випадку фіксується так звана базисна ціна й обмовляється її структура, тобто частка у відсотках постійних витрат (прибуток, накладні витрати, амортизація й ін.), витрат на сировину і матеріали і витрат на заробітну плату, а також наводиться метод розрахунку змінної ціни, запропонований Європейською економічною комісією ООН (ЄЕК) і викладений у загальних умовах експортних поставок машинного устаткування.

### 5.4. Базис ціни.

Базис ціни встановлює, чи входять в ціну товару транспортні, страхові, складські і т.п. витрати на його доставку. Базисні умови поставки (БУП) називаються так тому, що встановлюють базис поставки товару і впливають на рівень ціни, оскільки подібні витрати дуже різноманітні й іноді складають 40–50% ціни товару.

Законодавства різних країн по-різному трактують окремі торгові терміни, регламентують перехід права власності, ризики випадкової загибелі чи випадкового ушкодження товару. Конкретизацію трактування і пояснення окремих торгових термінів дають Міжнародні правила з пояснення торгових термінів — “Інкотермс”, що діють зараз в редакції 1990 р., складені і опубліковані Міжнародною торговельною палатою (публікація МТП №460). Правила визначають, яким чином продавець і покупець розподіляють між собою відповідальність, витрати і ризики при здійсненні контракту. Інкотермс являє собою звід правил, що мають факультативний характер. Комерсанти, що бажають використовувати ці правила повинні указати, що їхні домовленості будуть регулюватися положеннями Інкотермс-90, тобто робити в контрактах відповідні записи.

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

Правила пояснення термінів наведені стосовно до розподілу прав і обов'язків сторін (від найменш обтяжного для продавця терміна “із заводу” — “Exworks” до найбільш обтяжної для нього групи D) і охоплюють 13 термінів:

- група E — відвантаження (франко-підприємство).

EXW із заводу (зі вказівкою пункту) — описує ситуацію, коли продавець передає товари покупцю безпосередньо у своїх приміщеннях.

- група F — основне перевезення не оплачене.

FCA франко-перевізник (зі вказівкою пункту);

FAS вільно уздовж борта судна (найменування порту відвантаження);

FOB вільно на борті (найменування порту відвантаження).

Терміни цієї групи відносяться до ситуації, коли продавець зобов'язується надати товар у розпорядження перевізника (повинний

доставити вантаж перевізнику), обраного покупцем і транспортування продавцем не оплачується.

- *група С* — основне перевезення оплачене.

CFR вартість і фрахт (раніше KAF) (найменування порту призначення);

CIF вартість, страхування і фрахт (найменування порту призначення);

CPT перевезення оплачене до (зі вказівкою пункту призначення);

CIP перевезення і страхування оплачені до (зі вказівкою пункту).

Терміни цієї групи відносяться до випадків, коли продавець зобов'язується укласти договір перевезення, однак без прийняття на себе ризику випадкової загибелі чи ушкодження товару або будь-яких додаткових витрат після навантаження товару.

- *група D* — прибуття.

DAF поставка на границі (зі вказівкою пункту);

DES поставка із судна (найменування порту призначення);

DEQ поставка з причалу (найменування порту призначення);

DDU поставка без оплати мита (із вказівкою пункту призначення);

DDP поставка з оплатою мита (із вказівкою пункту призначення).

Розподіл базисних умов поставки в залежності від способу транспортування:

- *будь-який вид транспортування* (у тому числі змішаний): EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU, DDP;

- *повітряний транспорт*: FCA;

- *залізничний транспорт*: FCA, FAS, CFR, CIF, DES, DEQ.

Інкотермс-90 розподіляє всі обов'язки, що повинні нести експортер і імпортер по 10 пунктах при будь-яких базисних умовах поставки:

*Обов'язки продавця:*

- надання товару відповідно до умов договору;
- ліцензії, дозволи й інші формальності;
- договір перевезення і страхування;
- поставка;
- перехід ризиків;
- повідомлення покупця;
- докази поставки, транспортні документи чи засоби комп'ютерного зв'язку, що замінюють їх;
- перевірка, упакування, маркування;
- інші обов'язки.

*Обов'язки покупця:*

- сплата ціни;
- ліцензії, дозволи й інші формальності;
- договір перевезення;
- перехід ризиків;
- розподіл витрат;
- повідомлення продавця;
- докази поставки, транспортна документація;
- інспектування товару;
- інші обов'язки.

Інкотермс-90 не містить положень про момент переходу права власності на товар, тому цю умову доцільно спеціально передбачити в контракті.

У світовій торговій практиці широко застосовується *система знижок*. Визначення ціни товару нерідко супроводжується включенням у контракт умов про знижки з ціни. Найбільш розповсюджені види знижок:

- *бонусна знижка (знижка за оборот)* --- надається великим оптовим покупцям, причому не за кожен окрему партію, а за раніше встановлений річний (квартальний, піврічний) обсяг обороту. Такі знижки складають, як правило, 7-8% обороту.



○ *сезонна знижка* — використовується при продажі товарів поза сезоном. Застосовується вона при торгівлі товарами масового попиту (взуття, одяг і т.п.)

○ *знижка "сконто"* — застосовується при розрахунках готівкою в тих випадках, коли довідкова ціна передбачає короткостроковий кредит. Величина такої знижки, як правило, відповідає розміру кредитного відсотка на грошовому ринку.

○ *дилерська знижка* — надається оптовим і роздрібним торговцям, агентам і посередникам. За рахунок таких знижок дилери повинні покривати свої витрати на продаж, та сервіс і отримувати прибуток.

○ *прогресивна (оптова) знижка* — знижка за кількість. Застосовується при серійних замовленнях на продукцію.

○ *спеціальна знижка* — надається привілейованим покупцям, у замовленнях яких найбільш зацікавлений продавець. Така знижка надається тоді, коли продавець тільки виходить на даний ринок з пробною партією товару.

Розрахунок контрактної ціни вимагає обов'язкового врахування технічних і комерційних **поправок** до ціни, що узгоджуються в ході комерційних переговорів.

#### *Технічні поправки:*

○ *поправки на техніко-економічну відмінність*. Приймається з огляду на додаткові витрати виробника через необхідність зміни тих чи інших техніко-економічних характеристик товару.

○ *поправки на комплектацію*. Враховує витрати на комплектацію. Для багатьох видів машин і устаткування комплектація може бути досить складною, а відповідно і більш дорогою.

○ *поправки на тропічне виконання*. Машини й устаткування, призначені для роботи в умовах високої температури і вологості, повинні відповідати особливим вимогам і забезпечувати надійність техніко-економічних показників та інші необхідні споживчі властивості.

### *Комерційні поправки:*

- для приведення до єдиних базисних умов поставки. Додаткові ціни на імпорту приводяться до умов поставки “франко-границя” чи “СІФ-порт” країни-покупця, а експортні ціни приводяться до умов “франко-границя” чи “FOB-порт” країни-продавця.
- поправки на виторговування. Ціна пропозиції завжди вища, ніж кінцева ціна і таке виправлення може досягати 20–25%.
- поправки для приведення імпортової ціни до терміну поставки. Вона враховує зміну цін за термін між одержанням конкурентної пропозиції і фактичною поставкою.
- поправки на умови платежу. Різні умови платежу дають різний ступінь впевненості продавця в одержанні оплати, здійснюються в різний термін і т.п., а тому повинні бути враховані в ціні.

### *6. Платіж (умови платежу).*

У цьому розділі контракту купівлі-продажу варто установити валюту платежу, термін платежу, спосіб платежу і форми розрахунків, гарантії виконання сторонами платіжних зобов'язань, застереження, котрі спрямовані на зменшення або усунення валютного ризику.

#### *6.1. Валюта платежу і валютні застереження.*

Валюта платежу може збігатися з валютою ціни, а може і не збігатися. В останньому випадку в контракті вказується курс, за яким валюта ціни буде переведена у валюту платежу, або принцип визначення цього курсу.

Якщо платіж здійснюється в нестабільній валюті, у контракт доцільно внести валютне застереження.

**Валютне застереження** — це умова, що включається в контракт із метою страхування експортера чи імпортера від ризику зміни курсу валюти платежу між моментом укладання угоди і моментом фактичної оплати. Умова ця передбачає зміну ціни товару в тій же пропорції, у якій відбудеться зміна курсу погодженої між

сторонами валюти платежу стосовно валюти контракту (тобто валюти ціни).

У деяких випадках для валютного застереження використовують не одну валюту, а комбінацію з декількох валют і в контракті закріплюється багатовалютне (мультивалютне) застереження.

### 6.2. Термін платежу і спосіб платежу.

Сторони договору, як правило, встановлюють конкретні терміни платежу. Якщо терміни не встановлені прямо або побічно, то платіж здійснюється через визначене число днів після повідомлення продавцем покупця про те, що товар наданий у його розпорядження, чи про відправлення товару (відповідно до торговельних порядків, прийнятих у міжнародній практиці).

Спосіб платежу визначає, коли здійснюється платіж за товар стосовно його фактичної поставки. Основні способи платежу: готівковий платіж, платіж з авансом і платіж у кредит.

- *готівковий платіж* здійснюється через банк до чи проти передачі експортером товаророзпоряджувальних документів або самого товару в розпорядження покупця.

- *платіж з авансом* передбачає виплату покупцем поставальнику обумовлених у контракті сум як частки платежів за договором, найчастіше до початку виконання замовлення.

- *платіж у кредит* передбачає здійснення розрахунків за угодою на основі наданого експортером імпортеру комерційного кредиту. Комерційний (фірмовий) кредит надається в двох формах: товарній і грошовій. Надання кредиту в товарній формі здійснюється шляхом відстрочки або розстрочки платежу. При видачі кредиту в грошовій формі в контракті докладно обмовляються його умови: вартість кредиту, термін погашення кредиту й ін.

### 6.3. Засіб платежу.

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

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

Більшість країн в застосуванні норм, що регулюють обертання чеків, керується Женевською конвенцією про чек 1931 р. Англія, США і деякі інші країни дотримуються принципів англійського Закону 1882 р. про переказні векселі, відповідно до якого чек розглядається як переказний вексель на банк з платежем по перед'явленні. В країнах СНД джерелом чекового права є Постанова ЦВК і РНК СРСР “Положення про чеки” від 06.11.1929 р.

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

- 1) найменування “чек” (чекова мітка), зазначене на тій мові, на якій виписаний чек;
- 2) найменування фірми-платника, що виписала чек (чекодавця);
- 3) дату видачі чека;
- 4) найменування банку, у якому чекодавець тримає свій рахунок і який зрйснить оплату чека;
- 5) найменування особи (фірми), на користь якої здійснюється платіж (бенефіціар);
- 6) суму, що підлягає виплаті, прописом;
- 7) місце для заміток (наприклад, номер контракту, місце платежу і т.п.);
- 8) підпис чекодавця;
- 9) номер рахунку чекодавця в банку.

Термін обертання чека обмежений. Якщо видача чека і його оплата відбуваються в одній країні, то термін його обертання обмежений 8 днями, у різних країнах — 20, і у випадку одержання оплати в іншій частині світу — 70 днями.

Приклад оформлення чека:

(2) Інтертрейд Інк. (3) 1 грудня 1998 р.  
(4) Євробанк, Париж  
Платити проти цього (1) чека наказу (5) фірми  
“Світло”, Київ, Україна  
(6) п’ять тисяч американських доларів  
  
(7) місце платежу: Париж (8) \_\_\_\_\_  
(9) 077,8162-67910

Чек може передаватися одною особою іншій шляхом проставлення на ньому передатного напису — (**індосаменту**). Індосамент здійснюється на зворотньому боці чека і підписується особами, що зробили його.

Розрізняють такі види чеків:

- *іменний чек* виписується на визначене ім’я (фірму) із застереженням “ненаказу” і не може передаватися звичайним порядком, тобто за допомогою індосаменту;
- *чек на пред’явника* виписується без вказівки особи (фірми), що має право одержати за ним гроші, і звертається як готівка (без індосаменту);
- *ордерний чек* виписується на користь визначеної особи з застереженням “або його наказу” чи без нього. Ордерний чек може бути переданий новому власнику при наявності індосаменту.

**Вексель** — це цінний папір, що оформляється у строгій відповідності з законодавством, і несе безумовне абстрактне грошове зобов’язання.

При розрахунках використовуються прості і переказні векселі.

*Простий вексель* — являє собою обіцянку заплатити зазначену суму грошей у визначений термін.

*Переказний вексель (тратта)* — являє собою вимогу кредитора (трасанта) до боржника (трасата) виплатити зазначену суму у визначений термін.

Вексель складається у строго встановленій формі. У країнах СНД форма і вид векселів, а також їхнє обертання регламентуються “Положенням про переказний і простий вексель” (Постанова ЦВК і РНК СРСР від 07.08.1937 р.). У сфері міжнародного платіжного обороту використовується, як правило, “Єдинообразний вексельний закон про прості та переказні векселі” (Женева, 1930 р.), та Закон про переказні векселі (Англія, 1882 р.). Відповідно до цих законів, вексель повинний містити такі реквізити:

- простий вексель:
  - 1) “вексельну мітку”;
  - 2) суму, що підлягає сплаті;
  - 3) термін платежу;
  - 4) зобов'язання заплатити;
  - 5) місце платежу;
  - 6) найменування одержувача (ремітента);
  - 7) дату і місце видачі векселя;
  - 8) підпис векселедавця;

Приклад оформлення простого векселя:

(2) Ам. дол. 5000 (7) Париж, 1 грудня 1998 р.  
(3) 29 березня 1999 р. (4) ми заплатимо проти цього  
(1) простого векселя наказу (6) фірми “Світло”, Київ,  
Україна (2) п'ять тисяч американських доларів  
(5) Місце платежу: (8) \_\_\_\_\_  
Євробанк, Париж

- переказний вексель:
  - 1) “вексельну мітку”;
  - 2) пропозицію заплатити;

- 3) суму, що підлягає оплаті;
- 4) найменування боржника (трасата);
- 5) термін платежу;
- 6) місце платежу;
- 7) найменування кредитора (ремітента, одержувача), що виписує вексель;
- 8) дату і місце видачі векселя;
- 9) підпис векселедавця.

У міжнародній практиці прийнято, щоб боржник підтвердив свою згоду здійснити платіж за переказним векселем у зазначений термін, тобто здійснити *акцент* векселя.

Приклад оформлення переказного векселя:

(3) Ам. дол. 5000 (8) Київ, 1 грудня 1998 р.  
(5) 29 березня 1999 р. (2) заплатити проти цього (1)  
переказного векселя наказу (7) фірми “Світло”, Київ,  
Україна (3) п’ять тисяч американських доларів  
(4) Компанія “Парлі”, Париж

(6) Місце платежу: (9) \_\_\_\_\_  
Євробанк, Париж

Оплата векселя (як простого, так і переказного) може бути додатково гарантована за допомогою гарантії третьої особи, що називають *авалістом*. Найчастіше *аваль* роблять банки, стягуючи за це обумовлений відсоток від суми векселя.

У міжнародній практиці застосовуються перелічені нижче види векселів: *іменні* (коли право на одержання платежу має тільки особа, зазначена у векселі); *ордерні* (коли право на одержання платежу має особа, зазначена у векселі, чи “за його наказом”); *пред’явницькі* (коли право на одержання платежу має будь-який пред’явник).

Векселі як цінні папери мають оборотоздатність, тобто можуть передаватися від одного векселедержателя до іншого за допомогою індосаменту.

Термін платежу за векселем може вказуватися як точна дата або може бути визначена кількість днів від дати видачі векселя чи від дати акцепту.

**Поштовий переказ** — це письмове платіжне доручення, що висилається одним банком іншому, котре може бути аутентовано як підписане відповідною посадовою особою, і являє собою вказівку цьому банку виплатити визначену суму грошей зазначеному бенефіціару (одержувачу).

**Телеграфний переказ** — аналогічний поштовому, але інструкції банку пересилаються не авіапоштою, а телеграфом. Використання телеграфу і телексу дорожче, але дозволяє збільшити швидкість проведення розрахунків. Дійсність інструкцій перевіряється за допомогою звірення “контрольного ключа” або “кодового слова”.

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

SWIFT – Міжнародна міжбанківська організація з фінансових розрахунків з використанням телекомунікаційної мережі, яка створена в 1973 році. Передача системою SWIFT може проводитися тільки між банками-членами системи SWIFT, якими на даний момент є більш 3500 банків.

#### *6.4. Методи платежів.*

До методів платежів, що використовуються у міжнародній торгівлі, відносяться такі:

- 100%-вий авансовий платіж;
- акредитив;
- інкасо;
- відкритий рахунок,

які наведені в порядку убування вигідності для експортера.



**Авансовий платіж** є найбільш вигідним для експортера, тому що усуває ризик несплати за відвантажений товар, а для імпортера – найменш вигідний, тому що не гарантує виконання зобов'язань продавцем.

**Відкритий рахунок** — це найменш вигідний метод для експортера, що не дає йому гарантії одержання платежу. Розрахунки за відкритим рахунком в міжнародній торгівлі передбачають надання експортером імпортеру товаророзпоряджувальних документів і сплату імпортером експортеру коштів за контрактом на відкритий рахунок у терміни, встановлені за попередньою згодою сторін.

Умови торгівлі за відкритим рахунком, як правило, передбачають існування між контрагентами тривалих ділових відносин чи комісійних (консигнаційних) операцій.

**Інкасо** — вид банківської операції, що полягає в одержанні банком грошей за різними документами (векселями, чеками) від імені своїх клієнтів і зарахуванні їх у встановленому порядку на рахунок одержувача коштів.

Стандартні міжнародні правила, що визначають роль і відповідальність банків у процесі інкасування, а також регулюють проведення інкасових операцій сформульовані Міжнародною торговельною палатою й опубліковані в Уніфікованих правилах з інкасо.

Інкасо означає операції, що здійснюються банками на підставі отриманих інструкцій, з фінансовими і/або комерційними документами (рис. 2.).

Учасники інкасування:

- *довіритель* — це клієнт, що довіряє проведення операції інкасування своєму банку;
- *банк-ремітент* — це банк, якому довіритель доручає здійснити операцію інкасування;
- *інкасуєчий банк* — це будь-який інший банк, що бере участь у процесі обробки інкасового доручення;

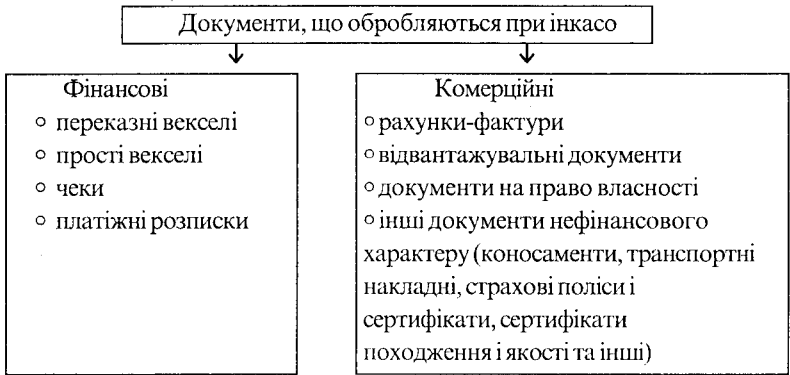


Рис. 2. Класифікація документів, що обробляються при інкасо.

○ *представляючий банк* – це інкасууючий банк, що здійснює представлення документів покупцеві для сплати.

Існує два типи інкасо: чисте інкасо і документарне інкасо (рис.3.)

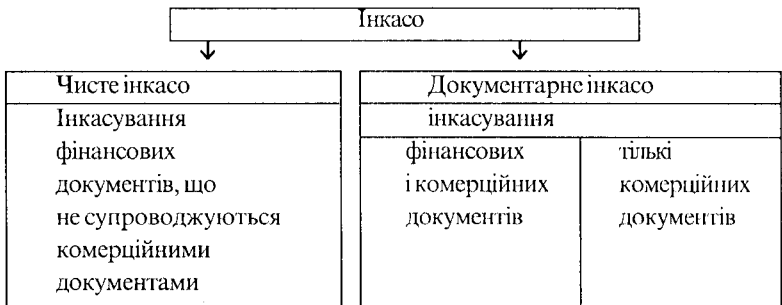


Рис.3. Типи інкасо.

Схема чистого інкасо наведена на рис.4.

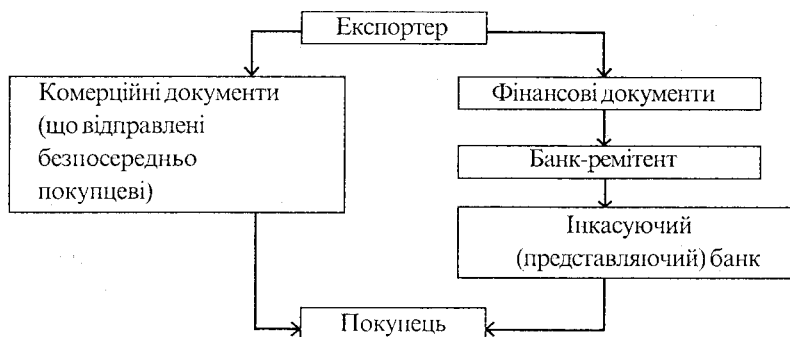


Рис. 4. Схема чистого інкасо.

Схема документарного інкасо наведена на рис.5.

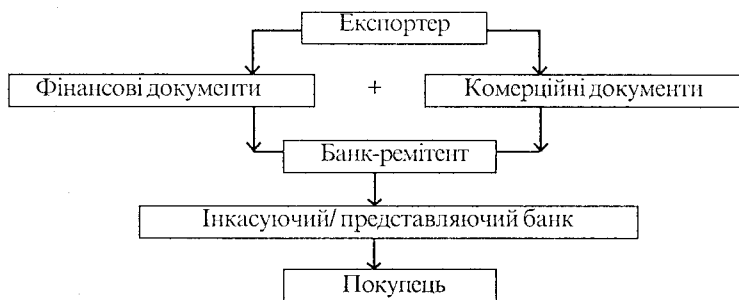


Рис. 5. Схема документарного інкасо.

Роль і відповідальність банків у процесі інкасування визначені в Уніфікованих правилах з інкасо (URC №522), що сформульовані Міжнародною торговельною палатою в 1995 році. Відповідно до цих правил відповідальність банків при інкасо зводиться в основному до пересилання і вручення документів проти оплати чи акцепту, але без власного зобов'язання здійснити платіж, якщо покупець не виконає чи не зможе виконати своїх зобов'язань. Всі операції при

інкасо банки здійснюють тільки відповідно до інкасового доручення, без урахування умов торгового контракту, за яким здійснюються розрахунки.

Схема документообігу при інкасо наведена на рис.6.

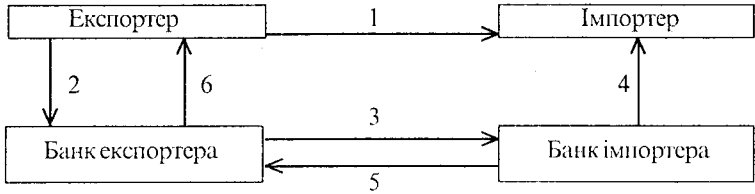


Рис.6. Схема документообігу при інкасо.

Порядок проведення операцій при інкасо:

- 1) експортер відвантажує товар;
- 2) експортер направляє у свій банк інкасове доручення, фінансові і/або комерційні документи;
- 3) банк експортера направляє в банк імпортера документи на інкасо;
- 4) банк імпортера передає документи імпортеру в обмін на платіж або акцепт тратти;
- 5) банк імпортера перераховує кошти банку експортера;
- 6) банк експортера зараховує кошти на рахунок експортера.

**Документарний акредитив** — це метод платежу, за умовами якого банк, діючи за проханням і на підставі інструкцій клієнта, здійснює платіж третій особі проти зазначених документів.

Існує також **грошовий акредитив** — іменний документ, що видається банком особі, яка внесла визначену суму і бажає одержати її в іншому місті чи за кордоном.

Учасники розрахунків за документарним акредитивом (для найбільш простого випадку):

- *заявник* — покупець, що звертається в банк із заявою на відкриття акредитиву;
- *банк-емітент* — банк покупця, що відкриває акредитив своєму клієнту;
- *бенефіціар* — особа, на користь якої виставлений акредитив (продавець);
- *виконуючий банк* — банк бенефіціара чи інший банк, що за дорученням банка-емітента виконує акредитив.

Найбільш проста схема документообігу при акредитивній формі платежу наведена на рис. 7.

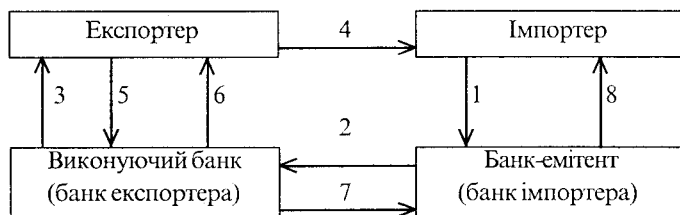


Рис. 7. Схема документообігу при акредитивній формі платежу.

Порядок проведення операцій при розрахунках за акредитивом:

- 1) імпортер звертається у свій банк із заявою на відкриття акредитива;
- 2) банк-емітент відкриває акредитив і просить виконуючий банк сповістити про це експортера;
- 3) виконуючий банк сповіщає експортера про відкритий на його користь акредитив;
- 4) експортер відвантажує товар;
- 5) експортер направляє у виконуючий банк документи, які передбачені в заяві на відкриття акредитиву;

- б) виконуючий банк здійснює платіж проти документів у повному порядку;
- 7) виконуючий банк відправляє документи в банк-емітент і одержує відшкодування виплачених сум;
- 8) банк-емітент передає документи імпортеру.

Розрахунки за акредитивами виконуються відповідно до Уніфікованих правил і звичаїв для документарних акредитивів (публікація Міжнародної торговельної палати № 500 (UCP № 500) у редакції 1993 р.).

Існує два основних типи документарних акредитивів:

- *відзивний* — дозволяє імпортеру вносити виправлення в акредитив чи навіть скасовувати його без попереднього сповіщення експортера;
- *безвідзивний* — може бути скоректований чи відмінений тільки за згодою всіх учасників акредитива.

### 7. Термін поставки.

У контракті в даному параграфі вказують терміни (календарні дати), протягом яких (до яких) товари повинні бути доставлені експортером у встановлені географічні пункти і передані в розпорядження імпортера.

Терміни поставки в контракті купівлі–продажу можуть бути встановлені одним з наступних способів:

- визначенням календарного дня поставки;
- визначенням періоду, протягом якого повинна бути зроблена поставка: календарний місяць, квартал чи рік, період між визначеними датами. При позначенні терміну поставки календарним місяцем, кварталом чи роком додають слова “протягом” чи “не пізніше”. При періодичних поставках термін може позначатися словами “щомісяця”, “щокварталу”;
- застосуванням прийнятих у торгівлі термінів, наприклад, “негайна поставка” (число днів визначається торговельними по-

рядками і практикою торгівлі окремими товарами і складає як правило від 1 до 14 днів); “товар у наявності на місці” (для поставки товарів з бірж, аукціонів); “швидка поставка” і аналогічні терміни;

- шляхом встановлення числа днів, тижнів, місяців, відлік яких починається з моменту здійснення однією зі сторін (чи обома сторонами) зазначеної в контракті дії з обумовленого обов’язку (повідомлення про готовність прийняти вантаж, про затвердження креслень та ін.).

Іноді контрагенти взагалі не встановлюють точно термін, після завершення якого закінчується право поставки або прийняття товару, а визначають цей термін погодженими умовами: “по знятті врожаю”, “протягом літа”, “після відкриття навігації”. Дані терміни трактуються в залежності від торговельних порядків і звичаїв даної сфери торгівлі.

У контракті може бути передбачено право продавця поставити товар достроково. Якщо це право не обумовлене в контракті, дострокова поставка можлива тільки за згодою покупця. Як правило, дострокова поставка передбачає і дострокову оплату товару покупцем.

Варто розрізняти термін поставки і дату поставки. **Датою поставки** називається дата передачі товару в розпорядження покупця, і визначається вона різними способами в залежності від базисних умов поставки (у тому числі від способу транспортування).

#### *8. Упакування і маркірування.*

Упакування повинне забезпечити, за умов належного звертання з вантажем, повну схоронність товару, запобігти його ушкодженню при транспортуванні усіма видами транспорту з урахуванням перевантажень, а також охороняти товар від атмосферних впливів. Упакування товару повинне відповідати вимогам митного режиму і законодавства країни призначення. Якщо потрібно, упакування повинне виконувати рекламні цілі.

### Вимоги до упакування:

- у зв'язку з транспортуванням. При виборі упакування необхідно враховувати: спосіб, відстань і тривалість транспортування, можливість перевантаження товару протягом транспортування, температурний режим і вологість під час транспортування, сезон (умови погоди), способи оплати транспортування, сумісність з іншими вантажами і т.п.;

- у зв'язку з кліматичними особливостями. Особливі вимоги пред'являються до упакування вантажів, що поставляються в тропічні країни. Такі вантажі часто упаковують у щільно запаєні чи закриті ящики, а також металеві контейнери;

- обумовлені митним режимом. Митні вимоги до упакування вказуються в митному тарифі. Особливо це стосується упакування тих товарів, що обкладаються специфічним митом з ваги бруто товару. У цьому випадку упакування повинне бути найбільш легким. Варто пам'ятати, що в тих випадках, коли упакування являє собою цінність або зроблено з коштовних матеріалів, воно обкладається особливим митом додатково до обкладання товару;

- обумовлені законодавством країни призначення товару. У багатьох країнах законодавство забороняє ввіз товарів у деяких видах упакування.

Розрізняють упакування *зовнішнє* — тару (ящики, картонні коробки, бочки, контейнери й ін.) і *внутрішнє* — упакування, що невіддільне від товару.

Крім перерахованих вимог упакування повинне задовольняти вимогам економічності і екологічності. Це означає, що вартість упакування не повинна перевищувати вартість товару, який в неї запакований. Упакування товару повинне бути максимально безпечним для навколишнього середовища.

Під *маркіруванням* розуміють необхідні підписи, зображення й умовні позначки, що розміщуються на упаковці, бирках чи само-



му товарі і необхідні для належного перевезення і здачі вантажу одержувачу.

Маркірування повинне містити:

- позначення, необхідні для адресата (одержувача вантажу): найменування, вагу нетто і брутто, номери контракту й наряду, номер даного місця. Ці позначення називаються *товарним маркіруванням*;

- дані, необхідні транспортній організації, що перевозить вантаж: найменування країн і пунктів відправлення, маршрут при перевантаженнях. Ці позначення називаються *вантажним маркіруванням*;

- позначення, необхідні під час перевезення: номери вагонів і люків, назва судна і т.д. Ці позначення наносяться транспортною організацією, що прийняла вантаж до перевезення. Вони називаються *транспортним маркіруванням*;

- позначення, що вказують, як треба поводитися з товаром під час його перевезення, вантажно-розвантажувальних робіт, збереження. Це маркірування називається *спеціальним*.

У тих випадках, коли маркірування явно не обговорене в контракті, воно повинно включати:

- найменування продавця;
- номер контракту;
- місце призначення;
- номер пакувальної одиниці і їхню загальну кількість;
- габарити пакувальної одиниці;
- вагу пакувальної одиниці брутто і нетто;
- вказівки задля уникнення інцидентів при транспортуванні небезпечних вантажів;
- країну виготовлення товару.

У контракті варто вказувати, на якій мові повинно бути виконане маркірування.

### 9. Гарантії.

У контрактах на машини й устаткування як правило міститься умова, за якою продавець приймає відповідальність за якість товару протягом визначеного гарантійного терміну. У цьому параграфі визначаються: обсяг наданої продавцем гарантії; гарантійний термін; обов'язки продавця у випадку виявлення дефектності товару чи невідповідності його контракту.

Гарантійний період може обчислюватися:

- з дати поставки товару;
- з дати передачі товару першому споживачеві;
- з моменту одержання покупцем від продавця повідомлення в письмовій формі про готовність устаткування до відвантаження;
- з дати пуску устаткування в експлуатацію.

### 10. Рекламация.

Рекламация — претензія, що висувається покупцем до продавця у зв'язку з невідповідністю якості і кількості товару, що поставляється, умовам контракту.

Рекламация можуть пред'являтися тільки по тих питаннях, що не були предметом приймання товару, проведеного відповідно до умов контракту.

Сторони в контракті встановлюють: порядок пред'явлення рекламация, термін, протягом якого рекламация може бути заявлена; права та обов'язки сторін у зв'язку з пред'явленням рекламация; способи врегулювання рекламация.

Рекламация, як правило, надсилається замовним листом з додатком усіх необхідних документів, що обґрунтовують претензії (акти експертизи; рекламацияні акти, що складені за участю незацікавлених осіб; коносаменти, пакувальні аркуші і т.п.).

## 11. Санкції.

У контракті варто передбачити санкції у виді штрафів за порушення сторонами своїх зобов'язань.

В основному в міжнародній практиці передбачаються штрафи за прострочення в поставках товарів, тому що торгівля неякісним товаром не допускається в принципі.

## 12. Арбітраж.

У даному параграфі контракту встановлюється порядок розв'язання суперечок, що можуть виникнути між сторонами і не можуть бути розв'язані шляхом переговорів, і передаються на розгляд в арбітражний суд. Сторони можуть вибрати арбітраж країни покупця, продавця чи третьої країни, що вказується в контракті. При цьому варто пам'ятати, що суперечка буде розглядатися в країні місцезнаходження зазначеного арбітражного суду і за її законодавством.

При звертанні в арбітраж сторони не мають права припиняти виконання своїх зобов'язань (наприклад, не здійснювати платежі, відмовлятися приймати нові партії товарів і т.п.).

Кожна зі сторін зобов'язана виконати винесене проти неї арбітражне рішення в терміни, встановлені рішенням чи правилами арбітражного органу. У протилежному випадку арбітраж має право опублікувати дані про недобросовісність партнера.

У міжнародній торгівлі розрізняють *постійно діючі арбітражні суди* (що створюються при торговельних палатах, товарних біржах) і *разові*, так звані суди "ad hoc", що створюються спеціально для розв'язання суперечок за одним контрактом. Арбітраж складається з двох арбітрів і одного суперарбітра, що обирається арбітрами.

У контрактах найчастіше передбачається, що витрати за арбітражем несе сторона, що прогнала.

### 13. Форс-мажор.

У ході виконання контракту можуть наступити надзвичайні обставини, що перешкоджають належному виконанню зобов'язань. За загальним правилом сторона не несе відповідальності за невиконання будь-яких зі своїх зобов'язань, якщо доведе, що воно було викликано перешкодою поза її контролем. Такі обставини іменуються *непередбаченими*, або *форс-мажорними*.

У контракті варто перелічити всі обставини, що сторони вважають форс-мажорними, а не тільки посилатися на такі обставини. Подібне застереження дозволяє переносити термін виконання контракту чи взагалі звільняє сторони від повного або часткового виконання зобов'язань за ним.

Розрізняють дві категорії форс-мажорних обставин за часом їхньої дії:

- *короточасні* (пожежі; повені; інші стихійні лиха; замерзання моря; закриття морських проток, що лежать на шляху між портами відвантаження і розвантаження; відхилення на шляху, котрі викликані військовими діями; страйки й ін.);
- *тривалі* (заборона експорту чи імпорту; війна; блокада; валютні обмеження або інші заходи урядових органів).

Арбітражна практика країн Східної Європи відносить до обставин нездоланної сили також паводки, селеві потоки, різке падіння рівня води в ріках. Іноді в практиці міжнародної торгівлі до форс-мажорних обставин відносять страйки в порту, виробничі ускладнення експортера, зміну митного режиму в країні контрагента в період дії контракту.

Не визнаються форс-мажорними обставини комерційного ризику: труднощі через несприятливу кон'юнктуру ринку, зміни цін, а також банкрутство підприємства.

У міжнародній практиці широко застосовується форма форс-мажорного застереження, що передбачає дві стадії в наслідках настання форс-мажору. На першій стадії на визначений період, на-

приклад на 30 днів, продовжується термін виконання контракту. Якщо після закінчення цього періоду форс-мажор продовжує діяти, кожна зі сторін має право на розірвання контракту.

Контракти передбачають обов'язок сторони, для якої наступили такі обставини, представити в обумовлений термін свідчення Торговельної палати, що підтверджує наявність форс-мажору.

#### *14. Інші умови.*

У даному параграфі перелічується ряд важливих умов:

- про те, що після підписання контракту вся попередня переписка втрачає силу;
- про обов'язкову письмову форму можливих змін і доповнень до контракту;
- про мову контракту і кількість його екземплярів;  
про порядок передачі сторонами своїх зобов'язань третім особам;
- про розподіл витрат, зв'язаних з оплатою податків, митних зборів і пошлін і т.п. платежів між контрагентами.

#### *15. Юридичні адреси сторін.*

Даний параграф є завершальним і містить юридичні адреси сторін.

Відповідно до Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність в Україні» 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 зовнішньоекономічної діяльності.

Законодавство або торгові звичаї деяких країн (у т.ч. України) вимагають скріплення контракту печатками.

**Контрольні запитання:**

1. За якими ознаками класифікуються зовнішньоекономічні операції?
2. На які етапи можливо розбити процес проведення зовнішньоекономічних операцій та які стадії відносяться до них?
3. Охарактеризуйте фактори, що вивчаються під час підготовки зовнішньоекономічної операції.
4. За якими критеріями класифікуються фірми в країнах з розвинутою економікою?
5. Які існують правові форми іноземних фірм?
6. Опишіть процедуру підготовки експортної угоди.
7. Опишіть процедуру підготовки імпоротної угоди.
8. Що таке оферта, які її види існують, які обов'язкові дані має мати оферта?
9. Що таке контракт, в якій формі він укладається?
10. Право якої країни застосовується для регулювання, укладання та виконання зовнішньоторговельних угод?
11. На які категорії поділяються всі умови контракту з точки зору їх обов'язковості?
12. На які категорії поділяються всі умови контракту з точки зору їх універсальності?
13. Що таке типовий контракт, коли найчастіше вони застосовуються?
14. Що має містити стаття "Предмет контракту"?
15. Що має містити стаття контракту "Кількість"?
16. Яка різниця між вагою брутто, нетто та брутто за нетто?
17. Що таке якість та які існують способи визначення якості товарів у контрактах?
18. Від яких факторів залежить ціна товару у зовнішньоторговельному контракті?
19. Які існують способи фіксації ціни?
20. Що розподіляють між продавцем і покупцем правила "Інкотермс-90"?
21. На які групи розподіляються терміни Інкотермс-90? Наведіть приклади для кожної групи.
22. Що входить до обов'язків продавця та покупця у відповідності до "Інкотермс-90"?
23. Охарактеризуйте існуючу в світовій торгівлі систему знижок.
24. Охарактеризуйте існуючі види поправок.
25. Що має містити стаття контракту "Платіж"?
26. Що таке валютне застереження?

27. Які існують способи платежу?
28. Які існують засоби платежу?
29. Поясніть різницю між іменними, ордерними чеками та чеками на пред'явника.
30. Які існують види векселів, які вимоги до їх оформлення?
31. Дайте визначення акцепту та авалю.
32. Які існують методи платежів?
33. Які документи обробляються за операціями інкасо?
34. Охарактеризуйте типи інкасо та основних учасників інкасування.
35. Відтворіть схему документообігу при інкасо.
36. Дайте визначення грошового та документарного акредитивів.
37. Відтворіть схему документообігу при акредитивній формі платежу.
38. У чому полягає різниця між відзивним та безвідзивним акредитивами?
39. Якими способами може бути встановлений термін поставки в контракті?
40. Що таке дата поставки?
41. Яке існує упакування та які функції воно виконує?
42. Які існують вимоги до упакування?
43. Що таке маркірування та які його види можливо виділити?
44. Що таке гарантія та як може обчислюватись гарантійний період?
45. Що таке рекламація та що позначається у відповідній статті контракту?
46. Що має містити стаття контракту "Арбітраж"?
47. Які розрізняють арбітражні суди?
48. Які обставини мають назву форс-мажорних?
49. Які розрізняють категорії форс-мажорних обставин за часом їхньої дії?
50. Які дві стадії в наслідках настання форс-мажору можливо виділити?
51. Які умови відбиваються у статті "Інші умови"?
52. Хто має право підписання зовнішньоторговельних контрактів за законодавством України?



## **Глава 4.**

# **ТРАНСПОРТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ**



## 1. Класифікація транспортних операцій

При будь-якій зовнішньоторговельній операції проданий товар попадає в сферу міжнародного обігу. За допомогою засобів транспорту товар переміщується від місця його виробництва до пункту споживання. При цьому транспорт нібито продовжує процес виробництва товару в межах сфери обігу, додаючи до його первинної вартості вартість зробленої під час переміщення транспортної продукції.

У залежності від конкретних видів транспорту, що використовуються у перевезеннях, розрізняють морські, річкові, повітряні, залізничні, автомобільні, трубопровідні перевезення. Міжнародні перевезення, що обслуговуються одним видом транспорту, мають назву *прямих*. У тих випадках, коли для міжнародного перевезення вантажів послідовно використовуються два чи більше видів транспорту, мають місце *змішані (комбіновані)* перевезення. Якщо таке перевезення оформлене одним (наскрізним) транспортним документом, котрий покриває усі види транспорту, що беруть у ній участь, воно називається *прямим змішаним*.

Класифікація транспортних операцій у зовнішньоекономічній діяльності наведена в табл. 2.

## 2. Вибір виду транспорту

Вибираючи засіб доставки конкретного товару, відправники беруть до уваги до шістьох факторів. Коротка порівняльна характеристика різних видів транспорту наведена в таблиці 3.

Завдяки контейнеризації відправники все частіше використовують два чи більше види транспорту. Контейнеризація — це завантаження товару в шухляди або трейлери, що легко перевантажувати з одного виду транспорту на інший.

*Рейсовий контрейлер* — це перевезення з використанням залізничного й автомобільного транспорту.

Таблиці 2.

**Класифікація транспортних операцій  
у зовнішньоекономічній діяльності**

№	Ознака класифікації	Види операцій
1	За предметом транспортних операцій	Вантажні, пасажирські, багажні
2	За видом транспорту	Водні (морські, річкові), залізничні, автомобільні, трубопроводні, змішані
3	У залежності від транспортної характеристики товару	Навалочні вантажі (руда, вугілля, зерно, мінеральні добрива); наливні (нафта, рослинні олії, рідкі хімічні вантажі); генеральні чи тарно-штучні (напівфабрикати, продовольчі товари).
4	За періодичністю	Регулярні і нерегулярні рейси: лінійне і трампове судноплавство, регулярне повітряне сполучення і чартерні рейси.
5	У залежності від порядку проходження кордону	Перевантажувальні і безперевантажувальні
6	За видом транспортно-технологічної системи	Контейнерні, поромні, ліхтерні, ролкерні

*Судновий контрейлер* — це перевезення з використанням водного й автомобільного транспорту.

*“Рейка-судно”* — це перевезення з використанням водного і залізничного транспорту.

*“Повітря-шосе”* — це перевезення з використанням повітряного й автомобільного транспорту.

Таблиця 3.

**Порівняльна характеристика видів транспорту  
за критеріями великих відправників**

Види транспорту	Швидкість	Частота поставок	Ритмічність поставок	Можливість перевезення різних видів вантажу	Приступність (кількість географічних пунктів, що обслуговуються)	Вартість (за тоно-міло)
Залізничний	3	4	3	2	2	3
Водяний	4	5	4	1	4	1
Автомобільний	2	2	2	3	1	4
Трубопроводний	5	1	1	5	5	2
Повітряний	1	3	5	4	3	5

Примітка: найбільш сприятлива ознака — 1.

### 3. Міжнародний водяний транспорт

#### 3.1 Міжнародні морські перевезення

Морський транспорт вважається найбільш універсальним видом транспорту, що спеціалізується на обслуговуванні міжнародної торгівлі.

Морські перевезення здійснюються різними типами судів, що підрозділяються на:

1) *вантажні судна*:

○ *універсального призначення* (призначені для перевезення генеральних і насипних вантажів);

- *контейнеровози* (застосовуються для перевезення генеральних вантажів у контейнерах між обладнаними терміналами на регулярних лініях);
- *ліхтеровози* (призначені для перевезення вантажів у змішаному морському і річковому сполученні);
- *лісовози*;
- *пороми* (використовуються для перевезення вантажів у залізничних вагонах на судноплавних лініях порівняно невеликої довжини);
- *судна для перевезення великовагових і великогабаритних вантажів до місць будівництва об'єктів*;
- *балкери* (призначені для перевезення навалочних і насипних вантажів);
- *рефрижераторні судна*;
- *танкери* (застосовуються для перевезення нафти й інших рідких хімічних вантажів);
- *нафтобалкери* (комбіновані судна, призначені для перевезення навалочно-насипних і наливних вантажів);
- 2) *пасажирські судна*;
- 3) *криголамні судна*;
- 4) *гідрографічні судна*;
- 5) *аварійно-рятувальні судна* (буксири-рятувальники, плавучі крани й ін.);
- 6) *службово-допоміжні* (буксири, лоцманські судна й ін.).

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

Міжнародне *лінійне судноплавання* організується морськими перевізниками на стійких географічних напрямках міжнародної торгівлі. Особливостями лінійного судноплавання є закріплення суден на даному напрямку і їхні регулярні заходи у визначені порти по заздальгідь об'явленому розкладу. Перевезення оплачуються відправниками вантажу за ставками тарифу, що встановлюються

перевізниками, і друкуються у спеціалізованій пресі. Ці тарифи регулюються *лінійними конференціями*, які представляють собою об'єднання судновласників, що монополізували перевезення вантажів на конкретних напрямках.

Основним документом при оформленні перевезення вантажу в міжнародному лінійному судноплаванні є коносамент. *Коносамент* — документ, що підтверджує прийняття товару для морського або річкового перевезення і зобов'язує перевізника видати товар законному власнику. Коносамент є:

- розпискою, що підтверджує прийняття до перевезення позначеного на лицьовій стороні цього документа товару;
- контрактом на перевезення товару на обговорених у ньому умовах;
- товаророзпоряджувальним документом.

Розрізняють чистий і нечистий коносамент. Коносамент називають "*чистим*", якщо перевізник не зробив у ньому зауважень щодо стану товару, який перевозиться, і "*нечистим*" (чи "*коносаментом з червоною рисою*"), якщо в ньому зроблені відповідні зауваження.

На відміну від лінійного у *трамповому судноплаванні* судна експлуатуються на нерегулярній основі. Вони не закріплюються за визначеними напрямками, а вільно переміщуються з однієї секції фрахтового ринку в іншу в залежності від попиту на тонаж і від пропозиції вантажів.

Договір морського перевезення (договір щодо фрахтування судна) у трамповому судноплаванні, що укладається між морським перевізником (фрахтівником) і відправником вантажу або вантажоодержувачем (фрахтувальником), має форму *чартеру*.

У практиці виділяють три основних типи чартерів:

- *рейсовий чартер* — це договір морського перевезення вантажу з умовою надання під вантаж усього судна чи визначених приміщень. За таким договором фрахівник (перевізник) зобов'язу-

зується перевезти конкретний вантаж на обумовленому судні у визначений пункт призначення за один чи декілька рейсів, а фрахтувальник (відправник вантажу) — передати фрахтівщику вантаж для перевезення й оплатити фрахтування;

- *тайм-чартер* — це договір, відповідно до якого судновласник зобов'язується надати фрахтувальнику за винагороду і на обумовлений термін визначене судно для досягнення визначених цілей (перевезення вантажів чи пасажирів, проведення наукових досліджень, портових робіт і т.п.).

- *дймайз-чартер* — це договір, відповідно до якого володіння судном і контроль над ним на термін дії договору переходить до фрахтувальника, тобто це оренда судна без екіпажа.

У будь-якому чартері є обов'язкові умови, що відносяться до судна, вантажу, фрахту, порядку оплати стивідорних робіт та інше.

При міжнародних морських перевезеннях їхня вартість (величина фрахту) визначається виходячи з кількості перевезеного вантажу (тон, штук і т.п.), але також може встановлюватися у виді заздалегідь обумовленої суми.

Регулювання міжнародних морських перевезень здійснюється на основі Брюссельської конвенції про уніфікацію деяких правил про коносамент (1924 р.) зі змінами, котрі внесені в неї Брюссельським протоколом 1968 р.

Морські перевезення пасажирів і багажу регулюються Афінською конвенцією про морські перевезення пасажирів, їхнього багажу, транспортних засобів і ручної поклажі.

### **3.2. Міжнародні річкові перевезення**

Комплекс питань, пов'язаних з організацією міжнародних перевезень рікою Дунай, регулюються Братиславськими угодами, що укладені річковими пароплавствами придунайських країн. Учасниками першої з них — Угоди про загальні умови перевезення ван-

тажів рікою Дунай (1955 р.) — були пароплавства Болгарії, Угорщини, Румунії, СРСР і Чехословачії. У 1966 р. до цієї угоди приєдналися річкові пароплавства Югославії, а в 1968 р. — Австрії і ФРН. Наступним кроком було підписання в 1978 р. цими пароплавствами Міжнародної угоди про загальні умови перевезення контейнерів річкою Дунай. У 1979 р. ті ж пароплавства уклали угоду про Міжнародні вантажні тарифи.

#### **4. Міжнародні повітряні перевезення**

При міжнародних повітряних перевезеннях можуть перевозитися пасажирів, багаж, вантаж і пошта.

Польоти на міжнародних повітряних лініях за формою їхнього виконання можна класифікувати на:

- *регулярні* (що виконуються відповідно до угод про повітряне сполучення між державами);
- *нерегулярні* (що виконуються на підставі спеціальних дозволів на разові польоти).

##### **4.1 Регулярні авіап перевезення**

Регулярні рейси виконуються відповідно до опублікованого розкладу за договірними авіалініями. У розкладі зазначають маршрут польоту, проміжні пункти посадок, час вильоту і прильоту в кожен пункт маршруту, частоту руху і тип літака. Зміна цих умов виконання регулярних рейсів може бути вчинена тільки при взаємній згоді договірних держав.

Регулювання міжнародних авіап перевезень, котрі виконуються на регулярній основі, здійснюється відповідно до Конвенції про уніфікацію деяких правил, що стосуються міжнародних повітряних перевезень (Варшавської конвенції 1929 р.), доповненої пізніше Гаазьким протоколом 1955 р., Гватемальським протоколом 1971 р. і Монреальським протоколом 1975 р.

Регулярні авіаперевезення оплачуються за міжнародними авіаційними тарифами, величина яких залежить від: відстані між пунктами; попиту на перевезення; тарифів, що пропонуються іншими видами транспорту; наявності чартерних перевезень; незбалансованості авіаперевезень на напрямку й ін.

Міжнародні авіаційні тарифи можуть бути класифіковані на: пасажирські, багажні і вантажні.

*Пасажирські тарифи* класифікуються на нормальні (наскрізні і пропорційні) і спеціальні.

1. *Наскрізні тарифи* друкуються в тарифних довідниках і розрізняються за класами наданого обслуговування, сезонністю перевезень і за видом оформлення перевезень.

У залежності від класу обслуговування пасажирські тарифи підрозділяються на тарифи економічного (туристичного) класу, бізнес-класу та першого класу і припускають різний рівень обслуговування і комфорту в аеропорті і на борті літака.

За сезонністю перевезення тарифи підрозділяють на вищий (літній тариф — пік-сезон) і на нижчий (зимовий тариф — поза сезоном), а також на тариф проміжного сезону (шоулдер-сезон).

За видом оформлення перевезень тарифи підрозділяються:

- на перевезення в одну сторону (“туди”);
- на перевезення “туди і назад”;
- на перевезення круговим маршрутом.

2. *Пропорційні тарифи* застосовуються, якщо немає наскрізних надрукованих тарифів між якими-небудь пунктами на необхідному маршруті.

3. *Спеціальні тарифи* — це різні екскурсійні і пільгові тарифи, що носять чітко виражений сезонний характер, мають обмеження за терміном дії, періодом їхнього застосування і залежать від кількості пасажирів у групах і умов перевезення.

*Багажний тариф* — норма безкоштовного провозу багажу, як зареєстрованого, так і незареєстрованого, котра обумовлена кла-



сом обслуговування. Для першого класу вона складає 30 кг, для економічного класу — 20 кг. Багаж, що перевезений понад нормою безкоштовного провозу підлягає оплаті пасажиром. Багажний тариф за один кілограм визначається як 1 % від діючого на даному маршруті прямого нормального наскрізного тарифу першого класу в одному напрямку незалежно від класу, яким слідує пасажир.

*Вантажні тарифи* підрозділяються на три види: основні (нормальні, кількісні, мінімальний збір); класові і спеціальні.

1) *Основні тарифи* — це стандартні тарифи, встановлені за провіз одного кілограма вантажу від пункту відправлення до пункту призначення.

Нормальні тарифи є базовими для визначення знижок або доплат при утворенні класових, кількісних і спеціальних тарифів. Вони застосовуються на вантажі вагою до 45 кг.

Кількісні тарифи в основному застосовуються авіакомпаніями, що експлуатують літаки великої місткості, і передбачають знижку для додаткових вагових категорій. Застосовуються такі тарифи на партії вантажу вагою більш 45 кг і розмір знижок збільшується зі збільшенням розміру партії вантажу.

Мінімальний збір — це мінімальна оплата за відправлення вантажу, що стягується за одну доставку в тому випадку, коли плата за перевезення за нормальним вантажним тарифом виявиться нижче мінімального збору. У більшості випадків він дорівнює вартості перевезення вантажу вагою 5 кг за нормальним тарифом.

2) *Класові тарифи* застосовуються для перевезення вантажів визначеного класу, що вимагають особливих умов для перевезення (живі тварини, клітки для тварин, цінний вантаж, людські останки в труні, несупроводжуваний багаж, друкарська продукція й ін.). Класові тарифи обчислюються на основі нормального наскрізного тарифу до 45 кг, що збільшується на відповідну процентну надбавку, а потім округлений результат збільшується на вагу відправлення.

3) Спеціальні тарифи (корейти) — це пільгові вантажні тарифи зі знижкою. Вони застосовуються для перевезень визначених категорій вантажів від/до визначених пунктів тільки в одному напрямку. Застосування спеціальних вантажних тарифів узгоджується між авіакомпаніями, що спільно експлуатують дану авіалінію. Спеціальні вантажні тарифи використовуються в основному для залучення додаткових вантажних перевезень або категорій вантажів.

#### 4.2 Нерегулярні авіап перевезення

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

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

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

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

Чартерного тарифу в буквальному значенні слова не існує. Замовнику об'являється чартерна ціна літака для перевезення на визначеній ділянці чи ціна фрахтування літака на визначений час. Чартерна ціна літака розраховується на основі собівартості льотної години даного типу літака чи собівартості одного кілометра (мілі) польоту. Крім собівартості льотної години або мілі при розрахунку чартерної ціни польоту враховуються: маршрут перевезення, не-

гайність перевезення, а також сезон і час доби, умови експлуатації регулярних авіаліній, якщо вони є в даному районі, можливість конкуренції з боку інших авіакомпаній.

## **5. Міжнародні залізничні перевезення**

Міжнародні залізничні перевезення здійснюються на основі двосторонніх і багатосторонніх угод, що укладаються відповідними міністерствами держав-учасників угод. Найбільш універсальними і багатосторонніми угодами про міжнародні залізничні перевезення є Бернські конвенції про перевезення вантажів і пасажирів, котрі були укладені наприкінці XIX століття. Надалі вони неодноразово переглядалися і в даний час діє Угода про міжнародні залізничні перевезення в редакції 1980 р. (КОТІФ/СОТІФ).

СРСР не був учасником КОТІФ, але норми цієї угоди застосовувалися і застосовуються при перевезеннях радянських, а нині українських вантажів територією країн-учасниць, а також при перевезенні вантажів із країн-учасниць КОТІФ в Україну.

Тарифи на залізничні перевезення регулюються відповідними національними органами і відрізняються великою різноманітністю.

В Угоді передбачені граничні терміни доставки вантажів. У відношенні правил перевезення найбільш загальними нормами є такі: вага і порядок навантаження вантажів визначаються правилами дороги відправника; вантаж, що потребує упакування, повинний бути пред'явлений до перевезення відправником у належній упаковці; митні формальності здійснюються перевізником, якщо відправник не бере це на себе особливою відміткою в накладній.

Основним документом, яким оформляється залізничне перевезення вантажів, є залізнична накладна.

## 6. Міжнародні автомобільні перевезення

Міжнародні автомобільні перевезення регулюються Женевською Конвенцією про договір міжнародного дорожнього перевезення вантажів (КДПВ) (СМР) 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 1978 р.).

Женевська Конвенція застосовується до всякого договору дорожнього перевезення вантажів за допомогою транспортних засобів, коли місце навантаження і місце доставки вантажу, що зазначені в контракті, знаходяться на території двох різних країн, з яких принаймні одна є учасницею Конвенції.

Договором перевезення є автомобільна накладна, що складається в 3 екземплярах, один із яких видається відправнику, другий — відправляється разом з вантажем, а третій залишається у перевізника. До обов'язкових реквізитів автомобільної накладної відносяться: місце і дата складання накладної, реквізити відправника, одержувача і транспортного агента, місце і дата приймання вантажу до перевезення і місце його доставки, а також, якщо це необхідно, вказівка про заборону перевантаження, характеристика вантажу, кількість вантажних місць, їхній розмір і номери, вартість перевезення і всі додаткові витрати (у тому числі, мито і збори).

Тарифи на автомобільні перевезення регулюються національними органами і відрізняються різноманітністю. Автомобільні тарифи встановлюються в розрахунку за перевезення 1 т вантажу в залежності від відстані та передбачають надбавки, знижки і штрафи з установленної суми.

## 7. Трубопровідний транспорт

Трубопроводи — специфічний засіб транспортування нафти, вугілля і хімічних продуктів від місця їхнього походження до ринків. Транспортування нафтопродуктів нафтопроводами коштує дешевше, ніж залізницею, але трохи дорожче, ніж водою. Більшість трубопроводів використовується власниками для транспортування їхніх власних продуктів.

### *Контрольні запитання:*

1. За якими ознаками класифікуються транспортні перевезення у зовнішньоекономічній діяльності?
2. Які фактори враховуються відправниками при виборі засобів доставки вантажів?
3. Що сприяє використанню двох і більше видів транспорту у міжнародних перевезеннях?
4. Перелічте основні види морських судів.
5. Які існують форми організації перевезень у міжнародному судноплаванні?
6. Які перевезення оформлюються коносаментом і які властивості цього документу?
7. Яка різниця між чистим та нечистим коносаментом?
8. Які існують типи чартерів у трамповому судноплаванні?
9. Чим регулюються міжнародні морські перевезення вантажів та пасажирів, а також річкові перевезення?
10. Як класифікуються міжнародні повітряні перевезення за формою їхнього виконання?
11. Охарактеризуйте регулярні авіаперевезення.
12. Як класифікуються міжнародні авіаційні тарифи?
13. Охарактеризуйте види вантажних тарифів.
14. На які види підрозділяються нерегулярні авіаперевезення?
15. Від чого залежить величина чартерного тарифу?
16. Чим регулюються міжнародні залізничні перевезення?
17. Чим регулюються міжнародні автомобільні перевезення?
18. Яким документом оформляються міжнародні автомобільні перевезення та які існують вимоги до його оформлення?



## **Глава 5.**

# **СТРАХУВАННЯ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

## 1. Суть страхування і його види

**Страхування** — це система економічних відносин, що полягає в створенні за рахунок підприємств, організацій і населення спеціального фонду для відшкодування збитків майнових, що зазнаються у результаті стихійного лиха й інших несприятливих випадкових явищ, а також для надання громадянам (і їхнім родинам) допомоги під час різних подій у їхньому житті (досягнення визначеного віку, втрати працездатності, смерті і т.д.).

У світовій практиці прийнято називати несприятливі події, що можуть відбутися та в результаті яких можуть виникнути збитки, *ризиками*.

ЗЕД пов'язана з різного роду ризиками, що підрозділяються на дві групи: *залежні від діяльності підприємства* (внутрішні), і *не залежні від діяльності підприємства* (зовнішні). Принципове розходження між ними полягає в тому, що на першу групу ризиків підприємство має можливість впливати, тобто вживати заходи щодо усунення джерела цих ризиків. На другу групу ризиків підприємство вплинути не може, тому що їхнє настання практично не залежить від його зусиль. Вони являють собою головну проблему управління ризиками.

Необхідно виділити певні групи методів, які спрямовані на зменшення можливих збитків, що можуть бути викликані цими ризиками:

- страхування, тобто використання різних видів полісів, договорів страхування, що застосовуються у міжнародних торгово-економічних відносинах;
- хеджування як метод використання біржових ф'ючерсних контрактів і опціонів;
- застосування різних форм і методів розрахунково-кредитних відносин, що зводять до мінімуму ризик неплатежу за поставлені товари, чи неотримання товарів проти їхньої оплати;

○ аналізі прогнозування кон'юнктури (попиту, пропозиції, ціни) на зовнішньому ринку, планування і своєчасна розробка заходів за рахунок власних чи позикових коштів з метою уникнення можливих збитків, що викликані несприятливими кон'юнктурними змінами.

○ інші методи.

Виділяють *три види страхування* (рис.8.):

○ майнове;

○ особисте;

○ відповідальності.



Рис. 8. Класифікація видів страхування.

Серед *майнових* видів страхування найбільш часто у ЗЕД застосовують такі: страхування вантажів; страхування суден, авіасу-



ден, автомобілів, страхування експортних кредитів; страхування майна резидентів за кордоном; страхування від вогню й інших небезпек, тощо.

*Особисте* страхування, у якому об'єктом виступає життя, здоров'я чи доходи окремої людини. Варто виділити наступні види страхування, без яких неможливий розвиток, наприклад, міжнародного туризму: комплексне страхування громадян, що виїжджають за кордон, а також їхнє страхування від нещасних випадків, медичне страхування.

При страхуванні *відповідальності* об'єктом страхування є відповідальність за збиток третім особам (фізичним і юридичним). До цього виду у зовнішньоекономічній діяльності відносяться: автотдорожна відповідальність (система "Зеленої карти"); відповідальність власників повітряних суден; відповідальність перевізників і професійної діяльності (митних брокерів, юридичних консультантів, аудиторів, приватних нотаріусів тощо).

Страхування може проводитися добровільно, на основі згоди сторін, а також в обов'язковому порядку, якщо це передбачено відповідним законодавством.

В Україні державний контроль за роботою страхових організацій здійснює Укрдержстрахнагляд, робота якого регламентується Законом України "Про страхову діяльність" від 07.03.96 р.

Розглянемо докладно такі види страхування, як страхування зовнішньоторговельних вантажів (що диктуються міжнародними торговельними порядками), страхування експортних кредитів, страхування інвестицій, страхування відповідальності.

## **2. Страхування зовнішньоторговельних вантажів**

Відповідно до Міжнародних правил "Інкотермс-90", що складені і рекомендовані МТП і застосовуються в зовнішній торгівлі, визначаються дві важливі умови експортно-імпоротної угоди: мо-

мент переходу ризику втрати чи ушкодження товару і розподіл витрат між продавцем і покупцем.

У “Інкотермс-90” викладені вимоги щодо страхування вантажів на умовах СІФ і СІР. При поставках здійснити страхування на цих умовах зобов'язаний продавець, але на користь покупця, який і одержує страхове відшкодування за договором страхування. Отже, страховий поліс разом з іншими документами, що передбачені контрактом, передається покупцю. Мінімальна страхова сума повинна перевищувати суму контракту (тобто вартість товару і фрахт) на 10% і повинна бути встановлена у валюті контракту.

Міжнародні правила вимагають укладання договору страхування, якщо в контракті не обговорене інше, на умовах мінімального покриття ризиків, що відповідає умовам Застережень “С” Інституту Лондонських страховиків зі страхування вантажів.

Всі інші умови “Інкотермс-90” не містять вимог до сторін з обов'язкового страхування.

Велике поширення в зовнішній торгівлі одержали правила, що іменуються як Застереження “А”, “В” і “С” Інституту Лондонських страховиків зі страхування вантажів. Ці правила передбачають три варіанти страхового захисту вантажу, що розрізняються ступенем відповідальності страховика за можливі ризики.

У практиці страхування існує два основних принципи формування ризиків, що забезпечують страховий захист.

*Перший* принцип побудований на *методі виключення*, тобто за цим принципом страхують вантажі від усіх ризиків, за винятком деяких. За цим принципом побудований страховий захист при страхуванні на умовах “А”.

*Другий* принцип побудований на *методі включення*, тобто вантаж вважається застрахованим тільки від тих ризиків, які перелічені. За цим принципом побудований страховий захист при страхуванні на умовах “В” і “С”.

### 3. Страхування експортних кредитів

В зовнішньоекономічній діяльності часто зустрічається ризик неплатежу іноземного партнера. Для підвищення гарантій платежу поряд із застосуванням різних його способів і форм розрахунків широко застосовується страхування. Для залучення потенційних покупців і підвищення їхньої зацікавленості в укладенні угоди найчастіше поставка товару здійснюється на умовах комерційного кредиту, а це завжди пов'язано з ризиком несплати. Для підвищення надійності в цьому випадку в усьому світі одержало поширення страхування дебіторської заборгованості — страхування *делькредере*.

Об'єктом страхування є комерційні кредити експортера-страхувальника, що надані імпортерам-контрагентам. Комерційний кредит повинний бути підтверджений рахунками страхувальника до покупця (належним чином оформленими рахунками-фактурами). Можливі два варіанти страхування експортера:

- 1) на випадок неплатоспроможності (банкрутства) іноземного покупця;
- 2) страхування ризику затримки платежу до настання фактичної неплатоспроможності.

У світовій практиці страхування ризику неплатоспроможності покупця здійснюється у більшій кількості країн, чим страхування ризику неплатежу.

Страхова компанія, одержавши від страхувальника премію (страховий внесок), законним образом здійснює комплекс заходів для вивчення, оцінки і управління застрахованим ризиком, а у випадку неплатоспроможності імпортера чи затримки платежу після визначеного періоду відшкодовує страхувальнику в установленому договором порядку несплачені грошові суми за рахунками до одержувача товарів і послуг.

*Страховим випадком*, у результаті настання якого страховик зобов'язаний виплатити страхову суму, є неплатоспроможність кон-

трагента страховальника або затримка платежу після визначеного періоду (періоду очікування).

#### 4. Страховання інвестицій

У світовій практиці прийнято розрізняти прямі і портфельні інвестиції.

**Прямі інвестиції** — вкладення в статутний фонд підприємства з метою отримання доходу й одержання прав на участь в управлінні підприємством.

**Портфельні інвестиції** — це вкладення капіталу в цінні папери.

Портфельні інвестиції можуть бути застраховані від можливих втрат, зв'язаних зі зміною цін на акції, облігації за допомогою хеджування, тобто проведення операцій з ф'ючерсами на фондових біржах.

Для страховання прямих інвестицій застосовуються різні види страховання шляхом укладання відповідних договорів зі страховими компаніями чи самострахуванням (шляхом створення власних резервних фондів).

До інвестиційних ризиків відносяться такі:

- 1) ризики стихійних лих;
- 2) ризик пожежі;
- 3) технічні ризики;
- 4) політичні ризики;
- 5) дії третіх осіб;
- 6) господарські ризики;
- 7) інші ризики.

Необхідно підкреслити, що особливістю традиційних видів страховання майна є те, що політичні ризики, як правило, не страхуються в рамках даних договорів (у силу високої складності прогнозування ймовірності націоналізації, експропріації інвестицій, грома-

дьянських хвилювань і т.п.). У силу особливостей таких ризиків в захисті інвесторів від їхньої дії традиційно істотну роль грає держава.

## **5. Страхування відповідальності**

У законодавчих системах практично всіх країн світу є норма про те, що шкода, заподіяна майну чи третій особі, підлягає відшкодуванню в повному обсязі особою, що заподіяла шкоду, незалежно від того, навмисно чи випадково вона була заподіяна.

Підставою для звільнення від відповідальності за заподіяний збиток може бути тільки доказ особою, котра заподіяла шкоду, що шкода заподіяна не з її провини (наприклад, у результаті навмисних дій потерпілого або внаслідок обставин нездоланної сили). На основі договорів страхування відповідальності страховик приймає на себе зобов'язання з компенсації шкоди життю, здоров'ю чи майну третіх осіб, заподіяної ненавмисними діями страхувальника.

### **5.1. Страхування автодорожньої відповідальності.**

Страхування автодорожньої відповідальності є найрозповсюдженішим видом страхування відповідальності. Незважаючи на зусилля по забезпеченню безпеки руху, збиток, що наносять керовані людьми автомобілі, величезний. Щорічно в дорожньотранспортних подіях у світі гине понад 300 тис. чоловік і близько 2,5 млн. чоловік одержують травми і каліцтва. Тому страхування автодорожньої відповідальності в більшості розвинутих країн світу є обов'язковим. При цьому страховик оплачує фактичні витрати, котрі викликані страховим випадком, однак не більше страхової суми, передбаченої договором страхування.

Оскільки страхування відповідальності власників автотранспорту має на меті захист жертв аварії, то в країнах з обов'язковим страхуванням потерпіла особа має право прямої заяви до страхува-

ча цивільної відповідальності. Таким чином, у розпорядженні жертви пригод знаходяться два боржники, яких він може вибрати за своїм розсудом. Якщо виплату здійснює один з боржників, то потерпілий вже не може звернутися до іншого боржника.

Особливістю страхування відповідальності власників автотранспортних засобів є те, що тарифні ставки дуже диференційовані в залежності від потужності двигуна автомобіля, місцевості, де зареєстрований автомобіль, стажу безаварійної їзди застрахованого й інших факторів.

Існує міжнародна система страхування цього виду відповідальності, широко відома як “система Зеленої картки”, що набрала сили 1 січня 1953 р.. Одержала вона назву за колір і форму страхового полісу, що засвідчує укладання даного договору. Вданий час число учасників цієї системи включає 36 країн, у тому числі п'ять несвропейських країн.

## **5.2 Страховання відповідальності судновласників.**

Об'єктом страхування є зобов'язання стосовно шкоди життю і здоров'ю пасажирів, екіпажа й інших осіб, а також майну третіх осіб, що включає інші судна, вантажі, особисті речі пасажирів і екіпажа. Страховання відповідальності судновласників здійснюється страховими компаніями, а також головним чином через клуби взаємного страхування, створені в Англії в 1720 р.. Зараз у світі діє близько 70 організацій подібного типу. Найбільший клуб взаємного страхування — Бермудська асоціація взаємного страхування, діяльність якої побудована на інтернаціональній основі.

Особливий вид страхування — страхування ризику, пов'язаного з заподіянням шкоди навколишньому середовищу нафтопродуктами, що розлилися. Міжнародна конвенція про цивільну відповідальність за збиток, заподіяний забрудненням нафтою (05.04.1969 р.), котра набрала сили в 1975 р., установила, що уряди держав, які при-

єдналися до неї, зобов'язані видавати кожному судну, що має на борті понад 2 тис. т нафти, сертифікат наявності відповідного страхування чи інших фінансових гарантій. Без наявності такого сертифіката судна не можуть перевозити нафту і нафтопродукти між портами країн, що підписали Конвенцію.

### **5.3. Страхування відповідальності авіаперевізників.**

При страхуванні цивільної відповідальності авіаперевізника виділяють наступні види збитку, що покривається даним видом страхування:

- ушкодження, втрата чи знищення багажу і вантажу;
- смерть чи ушкодження здоров'я пасажирів;
- смерть, тілесне ушкодження чи майновий збиток, заподіяний корпусом повітряного судна чи предметами, що випали з нього, третім особам на поверхні землі і поза повітряним судном.

Відповідальність авіаперевізника за перші два види збитку передбачена Варшавською конвенцією ІКАО 1929 р. з доповненнями, що були прийняті пізніше. Відповідно до цього документа авіаперевізник автоматично відповідає за збиток, якщо він мав місце під час авіаперевезення, тобто протягом того часу, коли вантаж перебуває у віданні перевізника (на борті літака, аеродромі, а також поза аеродромом, якщо це викликано необхідністю навантаження, доставки, перевантаження чи посадки літака за межами аеродрому).

Відповідальність за третій вид збитку регламентується Римською конвенцією ІКАО 1952 р.. При цьому під третіми особами розуміють фізичних і юридичних осіб, крім пасажирів, екіпажа й службовців інших авіакомпаній.

### **5.4 Страхування відповідальності автоперевізників.**

Автоперевізник несе відповідальність за повну чи часткову втрату вантажу і збиток, заподіяний їм з моменту прийняття това-

ру до моменту його доставки. Основні положення, що регламентують взаємини між вантажоперевізником, відправником вантажу і вантажоодержувачем, містяться в Конвенції про договори міжнародного дорожнього перевезення вантажів (КДПВ), що підписана в 1956 р. у Женеві і розроблена в рамках Комітету з внутрішнього транспорту Європейської економічної комісії ООН.

Об'єктом страхування відповідальності автоперевізника є його обов'язок з відшкодування збитку в зв'язку з можливими претензіями про компенсацію заподіяної шкоди з боку осіб, що уклали з перевізником договір про перевезення вантажів. Страхування відповідальності автоперевізника на відмінність від страхування автодорожньої відповідальності є добровільним видом страхування.

Договір страхування відповідальності при міжнародних перевезеннях звичайно передбачає: відповідальність за фактичні ушкодження та/чи загибель вантажу і за непрямі збитки, пов'язані з цими обставинами; відповідальність за помилки чи недогляди службовців, що мали наслідками фінансові збитки в клієнтів; відповідальність автоперевізника перед митними органами; відповідальність перед третіми особами у випадку заподіяння шкоди вантажем.

### **Контрольні запитання:**

1. Дайте визначення страхування.
2. Що таке ризик і на які дві групи підрозділяються ризики?
3. Які існують методи зменшення (усунення) ризиків?
4. Які існують види страхування?
5. Як страхуються зовнішньоторгові вантажі за умов СІФ і СІР у відповідності до "Інкотермс-90"?
6. Які існують принципи формування ризиків, що забезпечують страховий захист?
7. Дайте визначення страхування делькредере.
8. Які існують варіанти страхування експортних кредитів?
9. Дайте визначення страхового випадка.
10. Чим відрізняються прямі інвестиції від портфельних?



11. Які види ризиків відносяться до інвестиційних?
12. Коротко охарактеризуйте страхування відповідальності.
13. Опишіть систему “Зеленої карти”.
14. Охарактеризуйте систему страхування відповідальності судновласників.
15. Які ризики покриваються страхуванням відповідальності авіаперевізника?
16. Що є об'єктом страхування відповідальності авіаперевізника?

## **Глава 6.**

# **МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ОБ'ЄКТАМИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ. ПІДРЯДНІ ОПЕРАЦІЇ**

## 1. Поняття і види інтелектуальної власності

Специфічність таких товарів як результати творчої діяльності накладає відбиток на функціонування ринку технологій, створюючи значні розходження між ним і іншими ринками.

Особливості торгівлі на ринку результатів творчої діяльності:

- 1) тривалий і різноманітний характер співробітництва;
- 2) часте використання комбінацій декількох носіїв технологій (експорт і оренда промислового устаткування, науково-технічна кооперація, спільне підприємництво);
- 3) більш складні процедури оформлення.

Обмін результатами творчої діяльності є найважливішим чинником прогресу. Тому держава забезпечує захист результатів творчої праці громадян і організацій шляхом введення правового інституту об'єктів інтелектуальної власності. Особливістю такого захисту є надання власникам об'єкта, що охороняється, монопольного права забороняти будь-кому його використання в комерційних цілях.

Серед об'єктів права власності особливе місце займають *об'єкти інтелектуальної власності*, що підрозділяються на:

винаходи, що охороняються авторським правом:

- наукові праці;
- літературні і художні твори;
- конструкторські креслення;
- комп'ютерні програми;
- бази даних та інш.;

промислової власності:

- корисні моделі;
- винаходи;
- промислові зразки;
- товарні знаки;
- “ноу-хау” та інш.

*Винахід* є новим, якщо він невідомий з рівня техніки. Поняття "рівень техніки" визначається як деякий набір знань, що можна одержати шляхом збору й аналізу загальнодоступних даних з усього світу. Винахід має винахідницький рівень, якщо для фахівця він явно не впливає з рівня техніки. Відмінні риси винаходу в порівнянні з раніше відомими рішеннями перелічуються в "формулі винаходу".

*Корисні моделі* (малі винаходи) мають більш слабкий, ніж винаходи, правовий захист, тому що до них пред'являються більш слабкі вимоги. Вони повинні мати два критерії: новизна і можливість промислового застосування. До корисних моделей відноситься конструктивне виконання засобів виробництва і предметів споживання.

*Промислові зразки* -- це художньо-конструктивні рішення виробів, що визначають його зовнішній вигляд. Промислового зразку надається правовий захист, якщо він є новим, оригінальним і промислово застосовним.

*Товарні знаки, знаки обслуговування, фірмові найменування.* Під товарними знаками і знаками обслуговування розуміють позначення, що надають можливість відрізнити відповідно товари і послуги одних осіб від однорідних товарів і послуг інших осіб. Як товарні знаки можуть бути зареєстровані словесні, образотворчі, об'ємні, звукові, кольорові, світлові й інші позначення чи їхні комбінації.

*"Ноу-хау"* — організаційна чи комерційна інформація, що складає секрет виробництва. Поняття "ноу-хау" включає як різного рода технічні знання і досвід, що не мають правового захисту, так і знання адміністративного, економічного, фінансового порядку. В даний час, не маючи "ноу-хау", практично неможливо застосувати винахід, права на який придбані в сторонніх осіб-розробників. "Ноу-хау" надається або у формі документації (креслень, схем, інструкцій і т.п.), або у формі безпосереднього виробничого досвіду фахівців шляхом "передачі людей", що володіють знаннями і здатні застосувати досвід у визначеній області. Характерними рисами "ноу-хау" є: нау-

ково-технічна й економічна цінність; практична застосовність; відсутність прямого захисту на відмінність від інших видів промислової власності; повна чи часткова конфіденційність.

## 2. Охорона об'єктів промислової власності

Предметом охорони за авторським правом є всі твори літератури, мистецтва і науки незалежно від способу і форми їхнього вираження. Охорона творів виникає без будь-якої державної реєстрації, лише на підставі факту їх створення.

На відміну від об'єктів авторського права охорона винаходів і інших об'єктів промислової власності здійснюється на основі патенту. **Патент** засвідчує пріоритет, авторство винаходу, корисної моделі чи промислового зразка та виключне право на їхнє використання. У випадку товарного знаку діє **свідоцтво**, яке засвідчує пріоритет товарного знаку, виключне право власника на товарний знак у відношенні товарів, зазначених у свідоцтві.

Патентовласник може дозволити за винагороду іншим особам застосування об'єкта промислової власності, що охороняється патентом, на основі видачі **ліцензії** (ліцензійного договору, що укладається у письмовій формі). Ліцензійний договір повинний бути зареєстрований у патентному відомстві для того, щоб мати юридичну силу.

Значення патентної охорони для реалізації продукції полягає в тому, що патент дозволяє:

- 1) розширити вибір засобів конкурентної боротьби;
- 2) усунути з ринку чи послабити конкурента;
- 3) одержати виключне право на комерційне використання продукту;
- 4) стимулювати попит на продукт, тому що посилення в цих цілях на патент виявляються більш ефективними, ніж простий опис;
- 5) одержати базу для надання ліцензії.

Дія патенту не поширюється:

- на використання винаходу: для приватних цілей, для проведення дослідів на борті кораблів, повітряних і наземних транспортних засобах, що тимчасово знаходяться на території дії патенту;
- на тих, хто до моменту подачі заяви на патент використовував винахід чи зробив для цього необхідні приготування (так зване право передвикористовування);
- на ті випадки, коли уряд приймає рішення про відчуження патенту для використання його в інтересах суспільства чи в інтересах безпеки.

В області міжнародного патентного права в даний час діє Паризька конвенція з охорони промислової власності 1883 року; Конвенція про видачу європейських патентів; Договір про патентну кооперацію (РСТ); Гаванська угода про визнання охоронних документів.

Існування безлічі видів об'єктів інтелектуальної власності, кожний з яких регулюється законодавчо трохи інакше, ніж інші, має, як наслідок, велику розмаїтість форм передачі об'єктів промислової власності.

### **3. Класифікація форм передачі об'єктів промислової власності**

Звичайно основні форми передачі об'єктів промислової власності поділяються за своїм економічним змістом на комерційні (платні) і некомерційні (безплатні).

До *некомерційних* форм передачі відносять:

- науково-технічні публікації (доповіді, конференції, каталоги, виставки);
- обмін результатами досліджень за допомогою особистих контактів і відвідувань науково-дослідних установ і промислових підприємств (стажування, відрядження й ін.);

○ обмін виробничо-технічними досягненнями і досвідом за довгостроковими програмами.

До *комерційних* форм відносять:

- передачу технології за ліцензійними договорами;
- продаж устаткування, машин чи їх передача в оренду;
- надання послуг типу інжиніринг;
- створення спільних фірм і т.п.

Комерційні форми передачі технологій підрозділяються на *супутні угоди* (угоди “під ключ”, “під готову продукцію”, “ринок у руки”); *самостійні форми* (ліцензійні угоди, безліцензійні форми і коопераційні угоди).

Основною формою передачі науково-технічних досягнень є **ліцензійні угоди**. Вони передбачають передачу на певний строк прав, що впливають з інтелектуальної діяльності в області науки і техніки. Ліцензії можна класифікувати за наступними ознаками:

за обсягом прав на використання:

- *проста* (невиняткова) ліцензія — ліцензіар надає ліцензіатові право на використання об’єкта промислової власності, зберігаючи за собою усі права, що підтверджуються патентом, у тому числі і на надання ліцензій третім особам;

- *виняткова* — ліцензіатові передається виключне право на використання об’єкта промислової власності в межах, що обговорені угодою, зі збереженням за ліцензіаром права на його використання в частині, котра не передана ліцензіатові;

- *повна* — ліцензіатові передаються права на винахід в повному обсязі на весь термін дії патенту.

за способом охорони об’єктів промислової власності:

- *патентні ліцензії* — на використання технічних рішень, що захищені патентами чи іншими аналогічними охоронними документами;

- *безпатентні ліцензії* — на використання “ноу-хау”;

○ *змішані ліцензії* — на використання “ноу-хау” і прав, наданих патентами.

за ступенем автономності:

- самостійні ліцензії;
- залежні ліцензії (субліцензії) — надаються ліцензіатами, що є власниками повної чи виняткової ліцензії, на підставі прав, наданих їм відповідно до ліцензійного договору.

за видом об'єктів промислової власності:

- винаходи;
  - корисні моделі;
  - промислові зразки;
  - “ноу-хау”;
  - товарні знаки і фірмові найменування (франчайзинг).
- за правом ліцензіара використовувати удосконалення об'єкта ліцензії, що здійснені ліцензіатом:

- що надають таке право;
- не дають таких прав (поворотні ліцензії).

*Ціна ліцензії* (ліцензійна винагорода) являє собою частину прибутку покупця, що одержаний при використанні технології. Відповідно до міжнародної практики, частка продавця технології в прибутку покупця найчастіше коливається в межах від 10% до 35%. Найбільш часто зустрічаються форми виплати за ліцензійними угодами у формі роялті і паушальних платежів.

*Роялті* — це ліцензійна винагорода у формі періодичних відрахувань (частки від прибутку чи суми продажів продукції, що зроблена за ліцензованою технологією).

*Паушальний платіж* — являє собою виплату твердо зафіксованої суми ліцензійної винагороди одноразово чи в 2–3 прийоми.

*Комбінований платіж* — містить у собі первісну суму у виді паушального платежу (10%–13% від загальної ціни ліцензії) і наступні періодичні відрахування (роялті).



До **безліцензійних** форм відносять передачу технології за допомогою:

- *поставок устаткування і матеріалів.* Багато контрактів з експорту й імпорту машин і устаткування включають розділи про передачу технологій (монтаж, налагодження і т.п.);

- *створення спільних фірм.* При створенні спільних фірм внесок однієї зі сторін може здійснюватися у формі передачі науково-технічних знань чи своєї репутації шляхом надання права використання в спільній діяльності добре відомого фірмового найменування (франчайзинг, дистриб'юторство);

- *передача устаткування в оренду;*

- *надання послуг типу інжиніринг.* *Інжиніринг* – це сукупність робіт прикладного характеру, що включають передпроектні техніко-економічні дослідження й обґрунтування оптимальності планованих капіталовкладень, необхідну лабораторну доробку технології, проектне промислове пророблення від ескізу варіанта до детального проекту з видачею специфікації чи компонентів устаткування, що відповідають вимогам замовника, а також наступні послуги і консультації.

До **коопераційних** угод відносяться угоди, предметом яких є:

- здійснення спеціалізованого виробництва вузлів і деталей за технологією одного з партнерів;

- взаємне надання технології з наступним обміном і зборкою;

- *спільна розробка виробів, включаючи проектування, виготовлення і зборку.*

Виділяють такі види виробничої кооперації:

- *підрядне кооперування.* Передбачає виконання однією стороною замовлення на виготовлення товару для іншої сторони з матеріалу замовника. При таких угодах проводиться спільне проектування, а також передаються "ноу-хау", документація і надається технічна допомога;

- спільне виробництво. Передбачає спільне проектування з використанням експериментальних і виробничих баз партнерів, а також виробництво на основі передачі ліцензії виготовлювачу або взаємний обмін ліцензіями;
- комбінування різних форм кооперації в залежності від потреб партнерів.

#### 4. Інжинірингові послуги

Вище вже було наведено визначення інжиніринга. Надання інжинірингових послуг припускає залучення висококваліфікованих фахівців, що сприяє максимальному скороченню термінів введення об'єктів в експлуатацію, прискоренню віддачі капіталу.

Оскільки консультант є незалежним від адміністрації замовника, він здатний об'єктивно оцінити ситуацію, що склалася на фірмі, краще розглянути існуючі недоліки і переваги.

За видом послуг, що надаються, розрізняють чотири групи інжинірингових фірм:

1) *інженерно-консультаційні фірми* звичайно не мають власної виробничої бази. Вони надають або повний комплекс інженерних послуг, або послуги, зв'язані з модернізацією чи розширенням існуючих об'єктів.

Спектр послуг, що надаються інженерно-консультаційними фірмами, можна розділити на два напрямки:

- консультації і доповіді: послуги, не зв'язані зі створенням проектів, або пов'язані з їх попередньою розробкою і практичним здійсненням;
- послуги з розробки і здійснення проектів: підготовка техніко-економічного обґрунтування проекту, розробка робочого проекту, спеціальні послуги, потреба в яких виникає в ході виконання проекту;

2) *інженерно-будівельні організації* (фірми і компанії) виконують замовлення на передпроектні послуги, включаючи маркетинг, матеріально-технічне постачання, підготовку кадрів, виконують будівельні роботи, підготовку і монтаж устаткування, пуск об'єктів в експлуатацію, тобто виконують замовлення “під ключ” чи “під готову продукцію”;

3) *консультаційні фірми з питань організації і управління* надають ряд послуг з питань управління, організації та управління підприємствами, організації виробництва і збуту і т.д.;

4) *інженерно-дослідницькі фірми* спеціалізуються на розробці технологічних процесів і матеріалів, рішенні проблем, пов'язаних із промисловим чи комерційним освоєнням технічних нововведень. Вони вивчають ринки, складають кошториси, спостерігають за пуском устаткування в експлуатацію.

У практиці міжнародної торгівлі існують такі методи встановлення винагороди консультантів:

- *погодинна оплата.* Застосовується для таких видів персональних послуг як консультування, навчання фахівців і інших робіт постійного характеру, обсяг яких найчастіше неможливо визначити. Установлення розцінок за даним методом здійснюється на базі ринкових погодинних чи денних ставок заробітної плати персоналу інжинірингової фірми, які розрізняються відповідно до характеру роботи, рівня кваліфікації, службового стану працівника і т.п.

- *метод компенсації фактичних витрат плюс фінансова винагорода.* Цей метод застосовується при проведенні інжинірингових робіт з невизначеним заздалегідь обсягом і структурою. При даному методі оплати замовник відшкодовує інжиніринговій фірмі усі фактичні витрати і відповідно до умов контракту виплачує фіксовану суму чи процентну надбавку, яка встановлена з урахуванням загального обсягу робіт, кон'юнктури ринку й інших факторів (від 10% для особливо великих проектів до 25% для невеликих проектів).

○ *метод встановлення розмірів оплати інжинірингових послуг у відсотках від вартості проекту.* Цей метод використовується при наданні комплексу основних інжинірингових послуг, особливо при реалізації проектів будівництва об'єктів.

Останнім часом на міжнародному ринку послуг з'явився новий вид послуг — реінжиніринг.

**Реінжиніринг** — це інженерно-консультаційні послуги з перебудови систем організації і управління виробничим торговим і інвестиційним процесами господарського суб'єкта з метою підвищення його конкурентоздатності і фінансової стійкості.

Реінжиніринг буває двох видів: кризовий реінжиніринг і реінжиніринг розвитку.

*Кризовий реінжиніринг* — спрямований на рішення кризових проблем господарського суб'єкта. Він застосовується в тих випадках, коли результативність фінансово-комерційної і виробничо-торгової діяльності суб'єкта (підприємства, фірми) поступово знижується, конкурентоздатність його різко падає, намітилася тенденція банкрутства і потрібний комплекс заходів для ліквідації цієї кризи.

*Реінжиніринг розвитку* — застосовується в тих випадках, коли динаміка роботи знижується і діюча структура організації і управління виробничим торговим і інвестиційним процесами вже досягла граничного рівня рентабельності.

## 5. Підрядні операції

Підрядні операції здійснюються на основі угод, за якими підрядник (продавець) зобов'язується продати замовнику (покупцю) товар і виконати визначений комплекс супровідних робіт відповідно до індивідуальних вимог замовника.

Підрядні контракти охоплюють дослідницькі і проектні роботи, конструкторські розробки, виготовлення машин і устаткування,

спорудження заводів, фабрик, мостів, доріг, портів і інших будівельних об'єктів, надання консультаційних і індивідуальних послуг.

Істотною особливістю підрядних контрактів є повна відповідальність підрядника за всі етапи робіт, якість і терміни здачі виконаної для замовника роботи.

Підрядні операції, як правило, виконуються інжиніринговими компаніями, що відіграють роль генеральних підрядників і генеральних постачальників та мають право залучати субпідрядників для виробництва товарів, будівельних, транспортних, монтажних і інших робіт.

### **Контрольні запитання:**

1. У чому полягають особливості торгівлі на ринку результатів творчої діяльності?
2. Як класифікуються об'єкти інтелектуальної власності?
3. Дайте визначення винахода, корисної моделі, промислового зразка, товарного знаку та "ноу-хау".
4. Що є об'єктом охорони за авторським правом, патентом?
5. На якій основі здійснюється передача права застосування об'єкта промислової власності, що охороняється патентом?
6. Охарактеризуйте значення патентної охорони для реалізації продукції.
7. На які випадки не поширюється дія патенту?
8. Які поділяють форми передачі об'єктів промислової власності за економічним змістом?
9. Як поділяють комерційні форми передачі технологій?
10. За якими ознаками класифікують ліцензії?
11. У яких формах відшкодовується ліцензійна винагорода?
12. Охарактеризуйте безліцензійну форму передачі технології.
13. Які є види виробничої кооперації?
14. Дайте визначення інжиніринга.
15. На які групи підрозділяють фірми, що надають інжинірингові послуги?
16. Які існують методи визначення винагороди консультантів інжинірингових фірм?
17. Дайте визначення реінжиніринга.
18. У чому полягає різниця між кризовим реінжинірингом та реінжинірингом розвитку?
19. Охарактеризуйте підрядні операції.

## **Глава 7.**

# **ЛІЗИНГОВІ ОПЕРАЦІЇ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

## 1. Поняття суб'єкта лізингу. Етапи проведення лізингової операції.

Законом України “Про лізинг” визначено, що “лізинг — це підприємницька діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодателем у виняткове користування на певний строк лізингоотримувачу майна, що є власністю лізингодателя чи купується за дорученням й узгодженням з лізингоотримувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоотримувачем періодичних лізингових платежів”.

Класична схема здійснення лізингових операцій у міжнародній практиці звичайно передбачає участь трьох суб'єктів: лізингодателя, лізингоотримувача і постачальника устаткування.

Лізингодателем може виступати: дочірня фірма кредитно-фінансової установи (банку); фінансова компанія, яка створена для проведення лізингових операцій; спеціалізована лізингова компанія, що бере на себе надання додаткового комплексу послуг (ремонт лізингового устаткування, заміна зношених деталей, консультації з експлуатації устаткування і т.д.).

Лізингоотримувачем (реальним користувачем майна, яке отримане за лізинговою угодою) може бути будь-яке підприємство незалежно від форми власності і галузі економіки, у якій воно функціонує.

Третій суб'єкт лізингової угоди — підприємницька структура, що продає майно лізинговій компанії (постачальник). Це іноземний виробник, торгова чи постачальницько-збутова фірма.

**Міжнародний лізинг** — це лізингова діяльність, у якій при здійсненні лізингових операцій хоча б одна зі сторін чи усі сторони угоди є резидентами різних країн. Цей вид лізингу включає також операції, що проводяться між лізингодателем і лізингоотримувачем однієї країни, коли хоча б одна зі сторін заснована і функціонує за участю іноземного капіталу (наприклад, спільне підприємство).

Міжнародний лізинг підрозділяють на експортний, імпорتنний і транзитний.

*Експортний лізинг* являє собою вид лізингу, при якому поставальник чи виробник майна і лізингова компанія знаходяться в одній країні, а лізингоотримувач в іншій. У даному випадку лізингова компанія фактично стимулює експорт країни, створюючи умови для його фінансування.

*Імпорتنний лізинг* являє собою вид лізингу, за умовами якого лізингова компанія знаходиться в країні лізингоотримувача, купує об'єкт лізингу в іноземній фірмі, а потім надає його в користування вітчизняному лізингоотримувачу. При проведенні таких операцій лізингова компанія сприяє процесу відновлення основних фондів різних галузей економіки країни, залученню і впровадженню передової техніки і новітніх технологій, що створює умови для підвищення конкурентоздатності підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

*Транзитний лізинг* --- це угода, всі учасники якої знаходяться в різних країнах. Це найбільш складний вид операцій для лізингової компанії, оскільки вимагає глибокого вивчення особливостей правового регулювання лізингу, митних правил і валютного законодавства в різних країнах.

У залежності від умов реалізації конкретної угоди, число учасників лізингової угоди коливається. Воно доповнюється за рахунок посередницьких фірм (що безпосередньо не займаються наданням майна в лізинг, а виконують лише функції посередників), за рахунок фінансових установ банків, інвестиційних фондів, трастових корпорацій, а також страхових компаній.

Послідовність дій сторін при здійсненні угоди з придбання устаткування при міжнародному лізингу показана на рисунку 9.



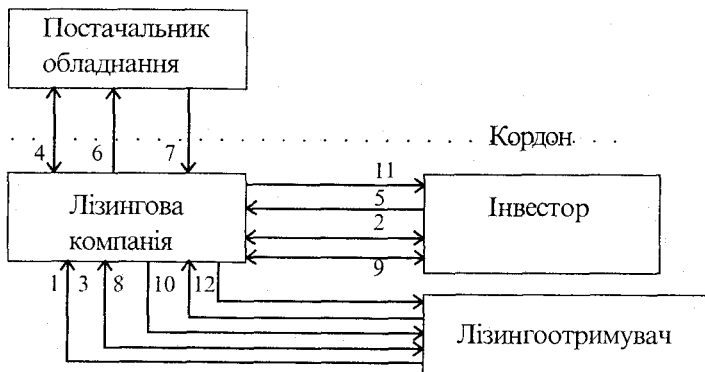


Рис. 9. Рух устаткування і грошових потоків у типовій міжнародній лізинговій операції.

1. Лізингоотримувач направляє лізингодателю в письмовій формі заявку про розгляд питання надання за лізингом устаткування визначеної специфікації (об'єкт лізингу). Сторони визначають порядок фінансування угоди.

2. Лізингова компанія укладає договір з інвестором для цільового інвестування коштів на придбання устаткування для лізингоотримувача.

3. Лізингодатель укладає договір лізингу з лізингоотримувачем, відповідно до якого він зобов'язується за заявкою лізингоотримувача надати йому в платне користування об'єкт лізингу.

4. Лізингодатель укладає контракт купівлі-продажу устаткування з постачальником, що погоджений з лізингоотримувачем.

5. Інвестор перераховує лізинговій компанії кошти, необхідні для закупівлі устаткування.

6. Лізингова компанія проводить оплату за устаткування постачальнику в передбачені контрактом купівлі-продажу терміни.

7. Постачальник, відповідно до умов контракту купівлі-продажу, здійснює відвантаження устаткування лізинговій компанії.

8. Лізингова компанія на основі договору лізингу передає устаткування лізингоотримувачу.

9. Лізингова компанія укладає з інвестором договір застави з метою надання гарантій повернення інвестованих коштів.

10. Протягом терміну дії договору лізингу лізингоотримувач здійснює лізингові платежі на користь лізингової компанії.

11. Відповідно з надходженнями лізингових платежів, лізингова компанія повертає інвестору раніше отримані кошти.

12. По закінченні договору лізингу і виконання його умов об'єкт лізингу переходить у власність лізингоотримувача (у випадку фінансового лізингу).

У разі потреби в розглянуту схему може вводитися страхова компанія для забезпечення страхування майнових і фінансових ризиків, що виникають при лізингових операціях.

## 2. Форми і типи лізингу

Лізингові операції розрізняють за складом учасників, типом майна, термінами, ступенем окупності, обсягом додаткових послуг і іншими ознакам.

*За складом учасників:*

○ прямий лізинг, при якому виробник самостійно, без посередників, здає об'єкт у лізинг (двостороння угода);

○ непрямий лізинг, коли передача майна в оренду відбувається через посередника — одного (лізингову компанію) чи декількох (багатобічна угода).

Особливим видом прямого лізингу є поворотний лізинг. Він має місце тоді, коли лізингова фірма купує майно в лізингоотримувача і відразу надає це майно йому за лізингом. Операції поворотного лізингу, власне кажучи, являють собою одержання додаткових фінансових ресурсів під заставу власних основних засобів замовника.

*За типом майна:*

- лізинг рухомого майна;
- лізинг нерухомого майна;
- лізинг майна, що було у вживанні.

*За ступенем окупності:*

- *оперативний лізинг* із неповною окупністю, коли протягом терміну дії одного договору окупається тільки частина вартості лізингового майна. Термін лізинга коротший, ніж економічний термін служби майна, — від декількох місяців до 5 років, при цьому передбачається можливість припинення дії договору в будь-який момент. Плата за оперативний лізинг містить у собі також витрати на ремонт і технічне обслуговування устаткування. За оперативним лізингом обслуговування виробництва відбувається шляхом надання в тимчасове користування техніки, що швидко обновлюється;

- *фінансовий лізинг* із повною окупністю, коли протягом терміну дії одного договору відбувається повна виплата лізингодателю вартості лізингового майна, а також прибутку від лізингової операції. Термін лізинга збігається з терміном повної амортизації майна. Фінансовий лізинг передбачає звичайно передачу майна на тривалий час (від 3–5 років і більш).

*За обсягом послуг, що надаються:*

- лізинг із повним набором послуг, коли повне обслуговування майна є обов'язком лізингодателя. Його також називають “лізингом з обслуговуванням”;

- лізинг із частковим набором послуг, коли на лізингодателя покладається тільки частина функцій з обслуговування майна;

- чистий лізинг, коли все обслуговування лізингового майна бере на себе лізингоотримувач.

*За сектором ринку:*

- внутрішній лізинг, коли всі його учасники представляють одну країну;

- міжнародний лізинг, коли хоча б один з учасників є представником іншої країни.

### **3. Переваги і недоліки лізингу**

Для лізингоотримувача серед основних переваг лізингу виділимо такі можливості:

1. Залучення капіталу з зовнішніх джерел. Лізинг дає можливість одержати устаткування в користування без його повної оплати, організувати нове виробництво без мобілізації необхідних великих фінансових ресурсів.

2. Здатність швидко мобілізувати необхідні ресурси. Завдяки лізингу споживач одержує сприятливі умови для відновлення виробничого апарата і продукції, що випускається.

3. Можливість тимчасового використання устаткування для рішення виробничих задач, а не придбання його у власність. Використання сезонного обладнання тільки протягом періоду, коли воно необхідно.

4. Можливість випробувати обладнання до його повної оплати, тобто до придбання у власність.

5. Йти в ногу з науково-технічним прогресом, маючи можливість позбутися застарілого обладнання задовго до закінчення терміну його служби і здійснити необхідне переоснащення виробництва у випадку появи більш ефективних моделей.

6. Закупити надане за лізингом устаткування по оптимальних ринкових цінах. Не тільки лізингоотримувач, але і лізингодатель зацікавлені в мінімізації ціни на устаткування. Як правило, лізингодатель має більше можливостей для досягнення мінімальних контрактних цін, чим лізингоотримувач.

7. Не залучати позиковий капітал. Лізинг не “обтяжує” активи підприємства і допомагає підтримувати оптимальне співвідношен-

ня власного і позикового капіталу. За практикою, що склалася, об'єкт лізингової угоди знаходиться на балансі лізингодателя.

8. Одержати широкий спектр супутніх товару послуг з налагодження й обслуговування устаткування, що надається за лізингом.

9. Мати більш гнучкий порядок здійснення лізингових платежів. Лізингоотримувач сам бере участь у процесі укладання угоди та разом з лізинговою компанією визначає основні умови фінансування: термін і суму лізингу, обсяг додаткових послуг, періодичність лізингових платежів, фіксовану чи змінну процентну ставку, умови закупівлі об'єкта лізингу в постачальника й умови розрахунків з лізингодателем.

10. Одержати додаткові податкові вигоди. Лізингові платежі лізингоотримувача за угодою відносяться на собівартість продукції і, відповідно, зменшують базу оподаткування, зменшують величину податку для внесення в бюджет.

11. Лізинг звільняє лізингоотримувача від процедур і витрат, пов'язаних з володінням майном, оскільки юридичним власником залишається лізингодатель.

12. Одержати додаткову вигоду, що впливає з можливості викупити устаткування за номінальною чи залишковою вартістю після закінчення терміну лізингового договору.

13. Лізингові платежі можуть здійснюватися як у грошовій формі, з виручки від продажу виробленої продукції на лізинговому устаткуванні, так і в товарній формі.

14. Прискорення відновлення техніки і технологій виробництва при лізингу підвищує продуктивність праці, зменшує ресурсоємкість, капіталоємкість, підвищує якість виробленої продукції, прискорює оборотність капіталу, що веде до підвищення ефективності як лізингоотримувача, так й національної економіки.

*Підприємство-виробник* при лізингу одержує такі переваги:

1. Додатковий канал збуту виробленої продукції.

2. Засіб активного маркетингу, інструмент ринкової експансії та стримання конкурентів. Компанії розширюють коло споживачів за рахунок тих підприємств, що або не мають потреби в постійному володінні технікою, або не можуть її придбати у власність, або хочуть випробувати обладнання практично перед придбанням.

3. Зворотний зв'язок зі споживачами. Щільна взаємодія з лізингоотримувачем чи лізинговою компанією налагоджує канал зворотного зв'язку від споживача до виробника. У ході короткочасного використання предмета лізингу виділяються конструктивні недоліки і вся інформація такого роду передається підприємствам-виробникам для вживання заходів з їхнього усунення.

*Лізинговій компанії лізинг дозволяє:*

1. Продовжити курс на диверсифікованість операцій. В умовах жорсткої конкуренції необхідно безупинно удосконалювати якість і кількість послуг, що пропонуються клієнтам.

2. Залучити нових клієнтів. Зсув діалогу між партнерами з угоди купівлі-продажу у бік лізингу змінив тематику взаємин підприємств і фінансових структур.

3. Вигідно вкладати капітал, розміщати вільні грошові активи. Майно, що є предметом операції лізингу, є гарантійним забезпеченням угоди.

4. Можливість одержувати більш високі прибутки, тому що лізингові фірми і лізингові філії компаній і банків беруть на себе ризик, зв'язаний з моральним зносом засобів виробництва, і включають його в лізингову плату.

Однак лізинг має і свої *недоліки*:

- лізингоотримувач обмежений у розпорядженні майном, отриманим за лізингом;

- реальна ринкова ціна устаткування при закінченні терміну лізингу може бути нижче, ніж обговорена в угоді залишкова вартість;

- сумарна вартість лізингу в деяких ситуаціях може бути більше, ніж вартість банківської позички;
- в умовах інфляції лізингові операції, що мають довгостроковий характер, можуть виявитися не вигідними для лізингодателя.

#### **4. Форми і типи лізингових платежів**

Під лізинговими платежами розуміється загальна сума виплат лізингодателю, що здійснюються лізингоотримувачем за надання йому за договором лізингу право користування лізинговим майном. Сторони при укладанні договору лізингу встановлюють загальну суму лізингових платежів, форму, метод нарахування окремих виплат, періодичність і способи їхньої сплати.

Платежі розрізняють за формою:

- грошова форма — платежі здійснюються тільки грошима;
- компенсаційна форма — платежі здійснюються продукцією або послугами, що вироблені на лізинговому устаткуванні лізингоотримувачем;
- змішана форма — оплата здійснюється як грошима, так і продукцією або послугами.

При компенсаційній і змішаній формах платежів ціна продукції і послуг лізингоотримувача встановлюється за згодою сторін.

Загальна сума лізингових платежів містить у собі:

- амортизаційні відрахування від балансової вартості майна — предмета договору лізингу;
- суму, що сплачується лізингодателю за кредитні ресурси, які використані їм для придбання майна за договором лізингу;
- комісійну винагороду лізингодателю;
- суму, що сплачується за страхування лізингового майна, якщо воно було застраховано лізингодателем;
- плату за додаткові послуги, надані лізингодателем лізингоотримувачу;

- інші витрати лізингодателя, що передбачені договором лізингу.

### **Контрольні запитання:**

1. Дайте визначення лізингу та міжнародного лізингу.
2. Хто є основними учасниками лізингу?
3. Відтворить схему руху устаткування і грошових потоків у міжнародній лізинговій операції.
4. За якими ознаками класифікують лізингові операції?
5. Перелічте переваги лізингу для лізингоотримувача.
6. Перелічте переваги лізингу для підприємства-виробника.
7. Перелічте переваги лізингу для лізингодателя.
8. Які недоліки має лізинг?
9. Які існують форми лізингових платежів?
10. Що входить в загальну суму лізингових платежів?



## **Глава 8.**

# **МІЖНАРОДНІ ЗУСТРІЧНІ ОПЕРАЦІЇ**

## 1. Поняття міжнародних зустрічних операцій

*Міжнародні зустрічні операції* — це експортно-імпортні операції, що доповнюються прийняттям партнерами зустрічних зобов'язань: експортером — з закупівлі конкретно визначених товарів і послуг у імпортера, а імпортером — з поставки обумовлених товарів і послуг імпортеру.

Особливістю міжнародних зустрічних операцій, незалежно від форми, є ув'язування експорту з зустрічними закупівлями товарів імпортної фірми чи країни імпортера, і навпаки. Такі міжнародні угоди, котрі об'єднані принципом компенсації, приймають різні форми, відрізняються технологією їхнього здійснення, що обумовлено різними цілями і характером цих угод.

## 2. Види міжнародних зустрічних операцій

Існує кілька класифікацій зустрічних операцій: класифікація експортерів ООН, фахівців організації економічного співробітництва і розвитку та ін.

Зустрічні операції, виходячи з організаційно-правової основи і принципу компенсації, класифікуються так:

- 1) товарообмінні і компенсаційні угоди на безвалютній основі;
- 2) компенсаційні угоди на комерційній основі;
- 3) компенсаційні угоди на основі угод про виробниче співробітництво.

### *2.1. Товарообмінні і компенсаційні угоди на безвалютній основі.*

Товарообмінні і компенсаційні угоди на безвалютній основі припускають оплату поставок у товарній формі, коли продаж одного чи декількох товарів одночасно погоджується з покупкою іншого товару, і розрахунки в іноземній валюті не здійснюються.

Найбільш розповсюдженими операціями цього виду є:

- *бартерні операції* (вони передбачають обмін погодженої кількості одного товару на інший. При визначенні вартості таких товарів оцінка робиться на основі світових цін з урахуванням витрати на товарообмін);
- *компенсаційні угоди* (вони передбачають взаємні поставки товарів на рівну вартість без розрахунків у валюті. Але на відміну від бартерних операцій вони припускають узгодження між сторонами цін товарів, що поставляються. Крім того в таких угодах може передбачатися неконвертоване грошове сальдо, що повинно бути витрачено в країні кредитора).

## 2.2. *Компенсаційні угоди на комерційній основі.*

Компенсаційні угоди на комерційній основі являють собою угоди, у яких поставка і відповідна зустрічна поставка товарів здійснюються протягом встановленого терміну на основі або одного контракту купівлі-продажу і прикладених до нього угод про зустрічні, або угоди про авансові закупки. Такі угоди мають визначений механізм фінансових розрахунків, що припускає наявність товарних і фінансових потоків у кожному напрямку. При цьому фінансові розрахунки між учасниками угод можуть здійснюватися як шляхом переказу іноземної валюти, так і шляхом взаєморозрахунків. На практиці основним стимулом укладання більшості компенсаційних угод є прагнення уникнути переказу іноземної валюти.

Найбільш розповсюджені види компенсаційних угод на комерційній основі:

- *угоди з частковою компенсацією* (припускають, що визначена і погоджена частка експорту повинна компенсуватися закупівлею товарів у країні імпортера, а залишок оплачується грошима);
- *угоди з повною компенсацією* (припускають узгодження компенсаційної закупівлі, що рівна або перевищує за вартістю поставку експортера);

- *зустрічні закупки* (це комерційні угоди, що мають вигляд декількох зв'язаних контрактів. Відповідно до них експортер погоджується в рамках своїх договірних зобов'язань отримувати товари і послуги в імпортера в межах погодженої частки своїх поставок. На відміну від угод з частковою і повною компенсацією, зустрічні закупівлі завжди засновані на двох чи декількох контрактах, у яких міститься зобов'язання кожної сторони сплатити готівкою за отримані товари);
- *угоди з передачею фінансових зобов'язань* (вони припускають передачу експортером своїх зобов'язань з зустрічної закупки третій стороні);
- *дострокові авансові закупки чи "попередня компенсація"* (за сутністю ця угода аналогічна зустрічним закупкам, але проходить у зворотному порядку. Тобто експортер зобов'язується придбати товари у фірми-імпортера в обмін на її зобов'язання закупити еквівалентний обсяг товарів експортера);
- *викуп (відкуп) застарілої продукції* (він припускає продаж експортеру застарілої моделі в залік нової продукції, що поставляється. Така форма зустрічної торгівлі найчастіше застосовується при продажі автомобілів, сільськогосподарської техніки, комп'ютерів, верстатів, устаткування, літаків).

### **2.3. Компенсаційні угоди на основі угод про виробниче співробітництво.**

Компенсаційні угоди на основі угод про виробниче співробітництво припускають, що поставки промислового устаткування (сировини, технологій) будуть оплачені зустрічними поставками товарів, вироблених за допомогою придбаного устаткування.

До угод цього виду відносяться:

- *довгострокові компенсаційні угоди зі зворотною закупкою товарів* (такі угоди передбачають поставки на основі угод

про виробниче співробітництво з наданням комплектного устаткування, виробничих комплексів, промислового устаткування з оплатою шляхом наступних компенсаційних зустрічних поставок чи зворотніх закупок кінцевої чи пов'язаної продукції, сировини, матеріалів, готової продукції чи інших товарів, котрі вироблені на побудованому і введеному в експлуатацію підприємстві);

○ *угоди про "розділ продукції"* (такі угоди укладаються на основі угод про будівництво промислових об'єктів переважно «під ключ» і передбачають оплату будівництва підприємства поставками виробленої їм продукції у встановленій заздалегідь пропорції до всієї продукції, що випускається);

○ *операції з давальницькою сировиною* (ці операції полягають в експорті вихідної сировини й імпорті готової продукції однією стороною та в переробці давальницької сировини на своїх підприємствах іншою стороною. Оплата за переробку здійснюється поставками додаткових партій сировини чи частиною готової продукції).

### **Контрольні запитання:**

1. Дайте визначення міжнародних зустрічних операцій.
2. Як класифікуються зустрічні операції за організаційно-правовою основою та принципом компенсації?
3. Охарактеризуйте операції, що відносяться до товарообмінних і компенсаційних операцій на безвалютній основі.
4. Охарактеризуйте операції, що відносяться до компенсаційних угод на комерційній основі.
5. Охарактеризуйте операції про виробниче співробітництво.

## **Глава 9.**

# **ТОРГОВО-ПОСЕРЕДНИЦЬКІ ОПЕРАЦІЇ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ**

## 1. Методи збуту товарів на зовнішньому ринку

Під торгово-посередницькими операціями розуміються операції, зв'язані з купівлею-продажем товарів, котрі виконуються з доручення виробника-експортера незалежним від нього торговим посередником на основі угоди, що укладається між ними, чи окремого доручення.

Збут продукції на зовнішньому ринку може здійснюватися як виробником самостійно — прямий збут, так і через торгово-посередницьку ланку — непрямий збут.

Використання торгових посередників створює для закордонних фірм певні переваги, що й обумовлює їхню важливу роль у міжнародній торгівлі.

Головна перевага полягає у тому, що виробнику товарів не потрібно вкладати значних коштів в організацію власної збутової мережі. Крім цього виробник звільняється від турбот, зв'язаних з реалізацією товару, таких як доставка в країну імпортера, сортування, упакування, підбір за асортиментом, пристосування до вимог місцевого ринку. Немаловажно також і те, що посередники мають більш точну і обширну інформацію про ринок збуту.

Однак збут через торгово-посередницьку ланку має недолік: виробник втрачає безпосередній контакт з ринком збуту та цілком залежить від сумлінності й добропорядності торгового посередника.

## 2. Класифікація торгово-посередницьких операцій

У залежності від характеру взаємин між виробником і торговим посередником, а також від функцій, які виконують торгові посередники, виділяють наступні види торгово-посередницьких операцій: операції з перепродажі, комісійні, агентські та брокерські операції.

## 2.1. Операції з перепродажі.

Ці операції здійснюються торговим посередником від свого імені і за свій рахунок. Це означає, що торговий посередник сам виступає стороною договору як з експортером, так і з кінцевим покупцем, і стає власником товару після його оплати.

Розрізняють два види операцій з перепродажі.

До першого виду відносять операції, у яких торговий посередник стосовно експортера виступає як покупець, що отримує товари на основі договору купівлі-продажі. Він стає власником товару і має право реалізувати його за власним розсудом на будь-якому ринку і за будь-якою ціною.

До другого виду відносяться операції, у яких експортер надає торговому посереднику, якого іменують торговцем за договором чи дилером, право продажу своїх товарів на визначеній території протягом погодженого терміну на основі договору про надання права на продаж. Цей договір встановлює тільки загальні умови, що регулюють взаємини сторін з реалізації товарів на означеній території. Для його виконання сторони укладають самостійні контракти купівлі-продажу, у яких встановлюють кількість і якість товару, що поставляється, ціну, умови поставок, спосіб платежу і форму розрахунків, терміни платежу, умови гарантії якості, порядок надання реклаमाцій.

## 2.2. Комісійні операції.

Комісійні операції полягають в здійсненні однією стороною, що іменується *комісіонером*, за дорученням іншої сторони, що іменується *комітентом*, угод від свого імені, але за рахунок клієнта.

Взаємини між комітентом і комісіонером регулюються договором комісії. Відповідно до нього комісіонер не купує товари комітента, а лише укладає угоди з купівлі-продажу товарів за рахунок комітента.



Комісіонер укладає договір купівлі-продажу з покупцем від свого імені і сам одержує від нього платіж за поставлені товари. Таким чином, комісіонер є посередником тільки з погляду комітента.

Комісіонер за своє посередництво одержує від комітента комісійну винагороду, що визначена в договорі. Це може бути означений відсоток від суми угоди (у середньому до 10%) чи різниця між ціною комітента і реалізаційною ціною комісіонера.

Різновидом комісійних операцій є *операції консигнації*. Консигнаційні операції здійснюються на основі договору консигнації, відповідно до якого одна сторона (консигнатор) зобов'язується з доручення іншої сторони (консигнанта) протягом визначеного часу за обумовлену винагороду продавати від свого імені і за рахунок консигнанта поставлені на склад у країні консигнатора товари.

### 2.3. *Агентські операції.*

Агентські операції здійснюються на основі доручення однієї сторони, що іменується *принципалом*, незалежній від неї іншій стороні, що іменується *агентом*, здійснювати купівлю-продаж товару на обговореній території за рахунок і від імені принципала.

Агент сприяє здійсненню угоди купівлі-продажу, але сам у ній (як сторона контракту) не бере участь і не купує за свій рахунок товари. Він діє лише як представник принципала в рамках відповідальності, покладеної на нього агентською угодою.

### 2.4. *Брокерські операції.*

Брокерські операції полягають у встановленні через посередника-брокера контакту між продавцем і покупцем. Незалежно від того, якою конкретно діяльністю брокер займається чи кого представляє, він завжди виступає як посередник у вузькому юридичному розумінні і здійснює тільки фактичні дії. Брокер ніколи не є

стороною в договорі, а виступає винятково з метою зведення сторін, що беруть на себе зобов'язання за контрактом, що укладений за посередництвом брокера. На відміну від агента, брокер не є представником, він не знаходиться в договірних відносинах з жодною зі сторін і діє на основі окремих доручень.

За свої послуги брокер одержує визначену винагороду, що нерідко обумовлена торговельними правилами.

### ***Контрольні запитання:***

1. Дайте визначення торгово-посередницьких операцій.
2. Які існують методи збуту товарів на зовнішньому ринку?
3. Охарактеризуйте операції з перепродажу.
4. Охарактеризуйте комісійні операції.
5. Охарактеризуйте агентські операції.
6. Охарактеризуйте брокерські операції.

## **Глава 10.**

# **КОМЕРЦІЙНІ ОПЕРАЦІЇ НА МІЖНАРОДНИХ БІРЖАХ, АУКЦІОНАХ, ТОРГАХ**

## 1. Роль бірж у міжнародній торгівлі

Розвиток світогосподарських зв'язків призвів до створення постійно діючих ринків сировинних і сільськогосподарських товарів масового попиту, а також ринків валюти і цінних паперів — бірж.

У залежності від товару, на який укладаються угоди на міжнародних біржах, їх можна розділити на товарні, валютні і фондові.

### 1.1. Міжнародні товарні біржі.

**Товарна біржа** — це постійно діючий ринок, на якому укладаються угоди купівлі-продажу на масові сировинні і продовольчі товари, що мають родові ознаки, якісно однорідні і взаємозамінні.

На біржі товар відсутній, а продається і купується без пред'явлення чи огляду, відповідно до встановлених стандартів і зразків. Укладення угод відбувається на основі типових біржових контрактів, що жорстко регламентують якість і строки поставок. На біржі продається і купується не означена партія товару, а біржові контракти, що містять встановлену біржею кількість товару означеного сорту, типу, марки. Продавець на біржі передає покупцю не товар, а документ, що підтверджує право власності на нього — складське свідоцтво про здачу товару продавцем на біржовий склад, тобто *варрант*.

Об'єктом біржової торгівлі в даний час є приблизно 70 товарів, таких як зернові, м'ясо, пиломатеріали, алюміній, нікель, нафта, газ і т.п.

Номенклатура товарів, що обертаються на міжнародних товарних біржах, залежить від того, є біржа універсальною (загального типу) чи спеціалізованою (рис. 10).

На *універсальних* біржах здійснюються операції за широким колом різноманітних товарів. Прикладами таких бірж є “Чикаго борд оф трейд” (США) — зернові, фанера, золото, срібло, нафта, бен-

зин; Лондонська ф'ючерсна й опціонна біржа — какао, цукор, каучук, нафта, мазут, вовна, шкіра і т.д.

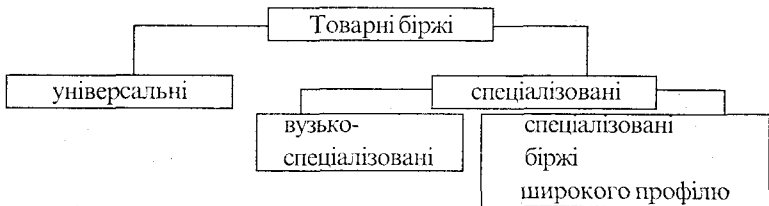


Рис. 10. Класифікація товарних бірж у залежності від номенклатури товарів, що обертаються на них.

Спеціалізовані біржі мають потоварну спеціалізацію чи спеціалізацію за групами товарів. Серед них виділяють біржі широкого профілю й вузькоспеціалізовані. До спеціалізованих бірж широкого профілю відносяться: Ньюйоркська товарна біржа (США), Лондонська біржа металів та ін. Вузькоспеціалізованими є біржі “Канзас-Сити борд оф трейд” (пшениця), Лондонська біржа вовни й ін.

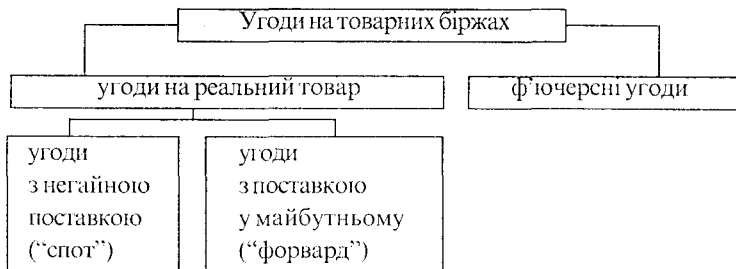
За формою організації біржі поділяються на *публічні* і *приватні*. На публічних біржах право укладання угод надається як членам біржі, так і підприємцям. Приватні біржі обслуговують тільки своїх членів, що наділені монопольним правом на укладання угод.

Біржі являють собою добровільне об'єднання фізичних і юридичних осіб, зареєстрованих у країні місцезнаходження біржі, яке не ставить своєю метою отримання прибутку. Організаційно-правовий статус — акціонерне товариство закритого типу.

Товарні біржі використовуються в трьох основних цілях: купівлі-продажу реального товару, спекуляції, страхування (хеджування), а також виконують ряд допоміжних функцій: здійснюють котирування цін; встановлюють стандарти на біржові товари; розробляють типові контракти; фіксують торговельні порядки; здійснюють арбіт-

ражні функції; здійснюють через ліквідаційні чи розрахункові палати розрахунки між членами біржі; займаються інформаційною діяльністю і роблять різні послуги своїм клієнтам.

На біржі укладають два основних види угод: угоди на реальний товар і ф'ючерсні угоди (рис. 11).



*Рис. 11. Класифікація біржових угод.*

Угоди на реальний товар завершуються фактичним переходом товару від продавця до покупця, тобто здаванням-прийняттям реального товару на одному з біржових складів. Угоди на реальний товар у залежності від строку поставок поділяються на угоди з негайною поставкою та угоди з поставкою у майбутньому.

*Угоди з негайною поставкою* передбачають наявність товару на одному зі складів біржі та його передачу покупцям у термін від одного до п'ятнадцяти днів у залежності від правил біржи.

*Угоди на товар з поставкою у майбутньому* передбачають поставку реального товару за ціною, що зафіксована в контракті в момент його укладання, в обумовлений у контракті термін. Тривалість цього терміну встановлюється біржею.

*Ф'ючерсні угоди* на відміну від угод на реальний товар не передбачають зобов'язання сторін поставити чи прийняти реальний товар, а припускають купівлю і продаж прав на товар (паперові

угоди). Ф'ючерсний контракт може бути ліквідований або шляхом укладання протилежної угоди на рівну кількість товару, або поставкою обумовленого товару в термін, передбачений контрактом. Результатом таких угод є не передача реального товару, а сплата чи одержання різниці між ціною контракту в день його укладання і ціною в день його виконання.

Приклад: продавець продав 25 тонн міді в березні за ціною 1000 ф.ст. за одну тонну з поставкою через три місяці. До моменту закінчення ф'ючерсного контракту ціна піднялася на 20 ф.ст. за одну тонну. При ліквідації цього контракту шляхом укладання зворотної угоди (на покупку такої ж партії товару за ціною 1020 ф.ст. за одну тонну) продавець повинний буде сплатити різницю в ціні, тобто  $20 \text{ ф.ст.} \times 25 \text{ тонн} = 500 \text{ ф.ст.}$ . Отже, у даному випадку продавець буде стороною, що програла. Покупець же, що купив партію міді в березні за ціною 1000 ф.ст. за одну тонну з поставкою через три місяці, навпаки, одержить різницю в 500 ф.ст. при ліквідації ф'ючерсного контракту шляхом укладання зворотної угоди.

## 1.2. Міжнародні фондові біржі

**Фондова біржа** — це постійно діючий, певним чином організований ринок, на якому укладаються угоди купівлі-продажу цінних паперів.

Фондова біржа виконує такі функції:

- служить місцем здійснення угод купівлі-продажу цінних паперів (акцій і облігацій);
- встановлює ринкову вартість цінних паперів;
- служить механізмом переливу капіталу між компаніями, галузями, сферами діяльності;
- служить барометром ділової активності як в окремих галузях, країнах, так і у світовій економіці в цілому.

**Облігація** — цінний папір, що закріплює право його власника на одержання від емітента облігації в передбачений термін її номінальної вартості і зафіксованого в ній відсотка від цієї вартості чи іншого майнового еквівалента. Облігація виражає собою кредитні відносини і має кінцевий термін звертання.

У залежності від виду доходу за облігаціями розрізняють: облігації з фіксованою ставкою відсотка; облігації зі ставкою відсотка, що плаває; облігації дисконтні.

**Акція** — цінний папір, що закріплює права його власника (акціонера) на одержання частини прибутку акціонерного товариства у вигляді дивідендів, на участь в управлінні та на частину майна у випадку його ліквідації. На відміну від облігацій акції є безстроковими цінними паперами.

Найбільша — Нью-Йоркська фондова біржа, оборот якої в різні роки складає від 1/3 до 1/2 всього обороту цінних паперів на фондових біржах світу.

Кожна фондова біржа розробляє свої вимоги до компаній, що бажають зареєструвати свої акції (здійснити лістинг). Такими вимогами можуть бути мінімальний розмір виручки, безбитковість роботи за останні кілька років, мінімальний робочий капітал і т.д.

Для оцінки руху біржових курсів на всіх біржах розраховується індекс акцій. Найбільш відомим і важливим індексом є індекс Доу-Джонса, що розраховується Нью-Йоркською фондовою біржею. Власно кажучи, індекс Доу-Джонса складається з трьох індексів: індексу тридцяти акцій промислових компаній, індексу двадцяти акцій транспортних компаній і п'ятнадцяти акцій комунальних компаній.

Операції, що здійснюються на фондових біржах, мають багато загального з операціями на товарних біржах (хеджування, спекуляції, купівля-продаж).



### 1.3. Міжнародні валютні біржі

**Валютна біржа** — постійно діючий по заздалегідь встановленими правилами ринок, де відбуваються угоди з іноземною валютою.

Міжнародні валютні біржі є частиною світової валютної системи й одним з різновидів валютного ринку поряд з міжбанківським валютним ринком.

Валютні біржі існують як самостійні організації або входять до складу товарних чи фондових бірж.

Валютні біржі функціонують у великих світових банківських і біржових центрах. Так, наприклад, у Німеччині діють 5 валютних бірж: у Франкфурті-на-Майні, у Гамбурзі, у Дюссельдорфі, у Мюнхені і у Берліні; у Голландії: в Амстердамі й Роттердамі; у США — Міжнародна валютна біржа в складі Чикагської товарної біржі; у Великобританії валютних бірж немає (угоди відбуваються на міжбанківському валютному ринку).

## 2. Міжнародні аукціони

**Міжнародні товарні аукціони** — це спеціально організовані ринки, що періодично діють у визначених місцях, ринки, на яких шляхом публічних торгів у заздалегідь обумовлений час і в спеціально призначеному місці здійснюється продаж попередньо оглянутих покупцем товарів, котрі переходять у власність покупця, що запропонував найбільш високу ціну.

На аукціонах здійснюється продаж товарів, що мають індивідуальні властивості: хутряні товари, немита вовна, чай, тютюн, овочі, фрукти, квіти, риба, тропічні породи лісу, худоба (в основному коні), предмети розкоші і старовини.

Для кожного аукційного товару склалися свої центри аукційної торгівлі. По хутряній сировині і хутру — Нью-Йорк, Монреаль, Лон-

дон, Осло, Санкт-Петербург; по торгівлі чаєм — Калькутта, Кончин, Коломбо, Лондон, Найробі, Сінгапур; по торгівлі тютюном — Нью-Йорк, Амстердам, Берлін, Лусака (Замбія), Лімба (Малаві); по торгівлі квітами — Амстердам і т.д.

Аукціони є комерційними організаціями, вони мають у своєму розпорядженні відповідні приміщення, устаткування, персонал. Найбільш поширені аукціони це ті, які організовані у формі аукційних товариств.

Техніка проведення аукціонів різних товарів має свої специфічні особливості, обумовлені характером товару. У проведенні аукціону розрізняють 4 стадії: підготовка аукціону, огляд товарів, аукційний торг, оформлення і виконання аукційної угоди.

*Підготовка аукціону* полягає в завчасному оповіщенні поставальників про терміни проведення торгу; у прийнятті товару і його сортуванні в залежності від якості в партії (лоти) (від кожної партії відбирається зразок, кожному лоту привласнюється номер, лоти з подібною якістю товару поєднуються в стрінги), у виданні каталогу з указівкою номерів лотів і його розсиланні можливим покупцям з додатком правил аукційного торгу.

*Огляд товарів* здійснюється зацікавленими покупцями. Якщо продаються харчосмакові товари, то проводяться дегустації. Ні організатори аукціону, ні продавці після продажу з аукціону не приймають ніяких претензій у відношенні якості товару (крім прихованих дефектів).

*Аукційний торг* може проводитися декількома способами: гласним і негласним; з підвищенням ціни чи зі зниженням ціни.

Гласний торг із підвищенням ціни відбувається таким способом: об'являється номер лота і називається його початкова ціна (яка відповідає, як правило, світовій ціні, що склалася на момент торгів), аукціоніст ставить запитання: "Хто більше?". Покупці підвищують ціну щоразу на величину не нижче мінімальної надбавки, зазначеної в правилах проведення торгу (0,01–0,025% початкової

ціни). Якщо чергового підвищення ціни не пропонується, аукціоніст після триразового питання “Хто більше?” ударяє молотком, підтверджуючи, що даний лот проданий останньому учаснику торгу, котрий призначив найвищу ціну. Якщо не висловлено інтересу до даного лота і не вдається досягти наміченого рівня продажної ціни, аукціоніст має право без пояснення причин зняти лот з торгу взагалі чи повторно виставити його пізніше.

При негласному (німому) торзі покупці подають аукціоністу заздалегідь установлені знаки про згоду підняти ціну на встановлену величину надбавки. Аукціоніст щораз повідомляє нову ціну, не називаючи покупця.

Аукціони можуть також вестися з постійним зниженням початкової ціни самим аукціоністом на заздалегідь встановлені знижки. Лот здобуває той покупець, що першим скаже “так”.

*Оформлення аукційної угоди і передача товару покупцю є заключною стадією аукційних торгів. Під час аукціону чи наступного дня адміністрація аукціону вручає покупцю контракт на куплений товар, у якому він вказує, на чіє ім'я необхідно виставити рахунок, куди і яким видом транспорту буде відправлений товар. Терміни вивозу товару з аукційного складу залежать від виду товару. Швидкопсувні товари вивозяться негайно після оформлення контракту, деякі товари через 2-3 тижні в залежності від умов аукційної торгівлі. Платіж за проданий на аукціоні товар звичайно здійснюється частинами: 30–35% вноситься під час підписання контракту, а інша сума — при одержанні товару чи після його відвантаження, але не пізніше встановленого терміну.*

### 3. Міжнародні торги

**Міжнародні торги (тендери)** — це спосіб закупівлі товарів, розміщення замовлень і видачі підрядів, що припускає залучення до певного, заздалегідь встановленого терміну пропозицій від дек-

ількох постачальників різних країн і укладання контракту з тим із них, пропозиція якого найбільш вигідна організаторам торгів (за ціною й іншим комерційним і технічним умовам).

Тендери є найбільш розповсюдженим способом розміщення замовлень на спорудження промислових і інших об'єктів, поставки машин і устаткування, виконання науково-дослідних робіт. Крім того, вони можуть застосовуватися для вибору іноземних партнерів при створенні спільних підприємств.

Організаторами торгів часто виступають державні установи, муніципалітети і т.п., іноді — великі приватні фірми.

У залежності від способу проведення розрізняють торги відкриті (публічні) і закриті (обмежені чи негласні).

До участі у *відкритих* торгах залучаються всі бажаючі фірми й організації, як місцеві так і іноземні. При цьому інформація про майбутні торги міститься в офіційних, як правило, урядових засобах печаті. За допомогою відкритих торгів звичайно розміщують замовлення на стандартне й універсальне устаткування, а також на невеликі за обсягом підрядні роботи.

До участі в *закритих* торгах запрошуються лише означені фірми, яким висилаються спеціальні запрошення. Залучається в даному випадку невелика кількість солідних, відомих у даній області виробничих фірм, маючих великий досвід і добре технічно озброєних.

Дуже рідко у світовій практиці проводять *одиночні* торги, при яких організатори звертаються до однієї фірми без залучення конкурентів, але з дотриманням зовнішньої форми торгів і процедури торгів за правилами даної країни. Проводяться такі торги у випадках, коли устаткування (товар) може бути придбане лише в єдиної фірми-монополіста, а укладання звичайного контракту для державних організацій забороняється державним законодавством.

І у випадку проведення відкритих, і у випадку проведення закритих торгів у повідомленні про їхнє проведення міститься така

інформація: найменування організації, що проводить торги; номер торгів; найменування і кількість товару чи обсяг робіт, на поставку і виконання яких оголошені торги; порядок і термін представлення пропозицій, а також вказується, де можуть бути отримані докладні умови, специфікації, креслення і інші документи, у яких містяться всі необхідні дані про торги. Такі оголошення публікуються за 1–1,5 місяця до дня проведення торгів (рідше за 2–3 місяця).

У проведенні торгів виділяють 4 етапи: підготовка торгів, представлення пропозицій учасниками торгів, вибір постачальника, підписання контракту.

У підготовку торгів входить розробка технічних і комерційних умов тендерів, що мають назву тендерної документації, і ознайомлення з нею потенційних учасників торгів (оферентів). Розробка умов тендерів здійснюється організаторами або самостійно, або з залученням інжинірингових фірм. Ці умови друкуються у вигляді збірника тендерної документації, що викуповується учасниками за ціною, котра дорівнює, як правило, витратам на його складання.

Розрахунок ціни замовлення при проведенні тендера виконує замовник, але оферент може представити свій розрахунок і визначити ціну своєї пропозиції, а також указати розмір знижки (чи надбавки) до ціни, розрахунок якої був зроблений замовником.

Представлення пропозицій учасниками торгів здійснюється відправленням тендера в зачинених конвертах на адресу організаторів торгів. При цьому тендер може являти собою або заповнену оферентом проформу тендера (розроблену замовником) із указівкою своєї ціни, або самостійно розроблений тендер, що відповідає вимогам тендерної документації.

Організатори торгів можуть вимагати від оферентів даних про статут, фінансові і технічні можливості, раніше виконані замовлення, про осіб, яким доручено брати участь у торгах, вести переговори щодо умов контракту і підписувати контракт у випадку виграшу в конкурсному відборі. Крім оформлення тендера оферент зобов'я-

заний внести гарантійну суму в розмірі 1–3% суми, що передбачена угодою (“застава серйозності”) як підтвердження зобов’язань щодо виконання тендерних умов. Внесення даної суми повинно підтверджуватися відповідним банком.

*Вибір постачальника* може здійснюватися на гласній чи негласній основі, у залежності від виду оголошених торгів. У призначений день і годину тендерний комітет розкриває конверти з пропозиціями, що надійшли, у присутності всіх учасників торгів і представників засобів масової інформації (гласні торги) чи на закритому засіданні (негласні торги).

Вибір переможця торгів може здійснюватися відразу за розкриттям і оголошенням пропозицій, що надійшли, (якщо критерієм вибору є найменша ціна) однак може здійснюватися й у період до декількох місяців (при необхідності порівняння великої кількості різних факторів).

Слід зазначити, що до складу тендерного комітету входять представники організатора торгів і незалежні фахівці, що залучаються іншими, але ніколи не входять представники оферентів.

Оферент, що виграв торги, відповідно до їхніх умов вносить другу гарантійну заставу в розмірі 5–10% вартості замовлення як гарантію виконання замовлення і всіх її умов. Гарантійні ж застави, котрі внесені оферентами, які програли торги, повертаються їм після оголошення переможця.

У випадку відмовлення оферента–переможця від виконання замовлення гарантійна заставка переходить у власність замовника. Після виконання замовлення гарантійні застави повертаються постачальнику, але замовник має право відшкодувати з них суму окремих претензій, що виникають у ході виконання замовлення.

4. *Підписання контракту з фірмою, що виграла торги.* Умови цих контрактів практично нічим не відрізняються від умов звичайних контрактів купівлі-продажу чи підяду. Однак іноді вони

містять деякі специфічні умови, що стосуються способів перевезення чи використання флоту своєї країни тощо.

### **Контрольні запитання:**

1. Дайте визначення товарної біржи.
2. Що таке варрант?
3. Як класифікуються товарні біржі у залежності від номенклатури товарів, що обертаються на них?
4. Як класифікуються біржі за формою організації?
5. Для досягнення яких цілей використовують біржі та які функції вони виконують?
6. Які види угод укладаються на біржах? Поясніть різницю між ними.
7. Дайте визначення фондової біржі, перелічіть її функції.
8. Дайте визначення облігації, акції.
9. Для чого використовується індекс акцій?
10. Охарактеризуйте діяльність валютних бірж.
11. Дайте визначення міжнародних товарних аукціонів.
12. Які стадії виділяють у проведенні аукціону?
13. Дайте визначення міжнародних торгів (тендерів).
14. Як класифікуються тендери у залежності від способу їх проведення?
15. В яких випадках проводяться одиничні торги?
16. Які етапи виділяють у проведенні торгів?

## *Бібліографічний список*

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.91 р. // Вісник Верховної Ради України.— 1991.— №29,
2. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине. 1996 // Сборник нормативных документов / Сост. И.П. Рашуев, С.Н. Кульвачная.— К.: Блиц-Информ, 1996.— 336 с.
3. Конвенція ООН “О договорах международной купли-продажи товаров”.— Вена. 1980.
4. Положение о Государственной таможенной службе Украины: Указ Президента Украины №126/97 от 8.02.97 // Митна газета.— 1997.— № 4.
5. Внешнеторговая деятельность предприятия: Учебник для вузов / Л.Е.Стровский, С.К.Казанцев, Е.А.Паршина и др./ Под ред. Проф. Л.Е.Стровского. — 2-е изд.; перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ, 1999.— 823 с.
6. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: учебник для вузов.- М.: Банки и биржи, “ЮНИТИ”, 1996.
7. Грачев Ю.Н. Внешнеторговые документы / Приложение к журналу “Внешнеэкономический бюллетень”. М.: ЗАО “Бухгалтерский бюллетень”, 1998. — 307 с.
8. Внешнеторговые сделки. Составитель И.С. Гринько — Сумы: Фирма “Реал”, 1994. — 464 с.
9. Международные документы по внешнеэкономической деятельности: Справочник предпринимателя. — М.: Скарабей, 1993. — 207 с.



10. Международная торговля: финансовые операции, страхование и другие услуги. — М.: Изд-во “Бином”, 1994. — 480с.
11. Основы внешнеэкономических знаний: Учеб. пособие / Под ред. И.П. Фаминского. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Междунар. отношения, 1994. — 480 с.
12. Синецкий Б.И. Внешнеэкономические операции: организация и техника. Учебник для вузов по специальности “Международные экономические отношения” — М.: Международные отношения, 1989.
13. Уилсон Дж. Международная торговля в малом бизнесе / Пер с англ. под ред. А.Е. Стравского. — М.: Аудит, ЮНКТИ, 1996. — 192 с.
14. Уніфіковані правила по інкасо // Галицькі контракти. — 1996. — №50.
15. Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів // Галицькі контракти. — 1996. — № 50.
16. Шмитгофф К. Экспорт: право и практика международной торговли. -М., 1993. - 432 с.
17. Шокина Л.И. 100 шагов на внешний рынок. — М.: Республика, 1992. — 125 с.
18. Международные инвестиции и международные закупки / Под ред. засл. деят. науки РФ, д.э.н., проф. В.Е. Есипова: Учебное пособие. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1998. — 313 с.
19. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник / Під заг.ред. А.І.Кредісова / Пер з рос. Н.Кіт, К.Серажим.— К.: Фенікс, 1997. — 448 с.
20. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: Учеб.-практич. пособие. — М.: ИВЦ “Маркетинг”, 1998. — 208 с.
21. Ю.Н. Грачев. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешнеторговых операций. Учебно-практическое пособие. Библиотека журнала “Внешнеэкономический бюллетень”. — М.: ЗАО “Бизнес-школа” “Интел-Синтез”, 2000. — 544 с.

22. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 496 с.
23. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник. — М.: Юристъ, 1999. — 496 с.
24. 670 вариантов условий договоров / Под ред. П.С. Аринина. — М.: “Издательство ПРИОР”, 1999. — 368 с.
25. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Внешнеэкономические связи: Учебное пособие. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 512 с.
26. Михайлов Д.М. Международные расчеты и гарантии. — М.: ФБК. — ПРЕСС, 1998. — 368 с.
27. Омельченко А.В. Іноземні інвестиції в Україні. Довідник з провових питань. — К.: Юрінком, 1997. — 99 с.
28. Лавров С.Н., Фролов Б.А. Валютно-финансовые отношения предприятий и организаций с зарубежными партнерами / Изд. 2-е, перераб. и доп. — М.: АО “Менатеп-информ”, 1994. — 245 с.
29. Зовнішньоекономічна діяльність. Збірник наукових праць. — Донецьк: КП “Регіон”, 1998. — 292 с.
30. Лизинг в вопросах и ответах (Практическое руководство по лизингу для предпринимателей) / С.А. Силинг, Л.А. Михайлова, Ю.Н. Тареева и др. — ТОО Издательство “Гиппократ”, 1999. — 140 с.
31. Грачев Ю.Н. Внешнеторговые документы. — М.: ЗАО “Бухгалтерский бюллетень”, 1998. — 320 с.
32. Л.А. Феонова. Внешнеторговые контракты. Сборник договоров, комментарии. Издание второе, доп. и пересмотр. — М.: “Издательство ПРИОР”, 1998. — 432 с.
33. Данилькевич Н.И., Федоров О.Н. Международное частное право: Учебное пособие. — Днепропетровск: Арт-Пресс, 1999. — 210 с.

## Глосарій

### А

- Аваліст – 60  
Аваль – 60  
Авансовий платіж – 62  
Агент – 125  
Акредитив
- безвідзивний – 66
  - відзивний – 66
  - грошовий – 65
  - документарний – 65
- Акцепт – 60  
Акція – 130  
Антидемпінгові процедури – 28  
Арбітраж – 70  
Арбітражні суди – 71  
Аукційний торг – 133

### Б

- Базис ціни – 52  
Балкери – 78  
Банк-емітент – 65  
Банк-ремітент – 62  
Бартерні операції – 119  
Бенефіціар – 65  
Біржа — 127
- валютна – 131
  - спеціалізована – 128
  - товарна – 127

- універсальна – 127
- фондова – 130

## В

- Валюта платежу – 56  
Валюта ціни – 50  
Валютне застереження – 56  
Вексель – 59
  - іменний – 61
  - на пред'явника – 61
  - ордерний – 61
  - простий – 59
  - переказний (тратта) – 59Відкритий рахунок – 62  
Виконуючий банк – 65  
Винахід – 100

## Г

- Гарантія – 69

## Д

- Демпінг – 29  
Димайз-чартер – 80  
“Добровільне” обмеження експорту – 30  
Довіритель – 62

## Е

- Економічний союз – 11  
Експорт – 9

## З

Загальний ринок – 11

Замовлення – 41

Знижка

- бонусна – 54
- дилерська – 55
- прогресивна (оптова) – 55
- сезонна – 55
- “сконто” – 55
- спеціальна – 55

Запит – 41

Засіб платежу – 57

Заявник – 65

Збут

- непрямий – 123
- прямий – 123

Знаки обслуговування – 100

Зовнішньоекономічна діяльність – 9

Зовнішньоторгівельна політика – 10

Зона вільної торгівлі – 10

Зона преференційної торгівлі – 10

## І

Імпорт – 9

Імпортні депозити – 29

Інвестиції

- портфельні – 93
- прямі – 93

Інжиніринг – 105

Інкасо – 62

Інкасуючий банк – 62

“Інкотермс” – 52

Інструкція системи SWIFT – 61

## К

Квоти

- глобальні – 28
- групові – 28
- індивідуальні – 28

Квотування – 28

Комісіонер – 124

Комітент – 124

Коносамент – 79

- “нечистий” – 80
- “чистий” – 80

Контейнеровози – 78

Контингентування – 28

Контракт – 43

- типовий – 45

Корисні моделі – 100

## Л

Лізинг – 110

- експортний – 111
- імпортний – 111
- міжнародний – 110
- оперативний – 114
- транзитний – 111
- фінансовий – 114

Лісовози – 78

Ліхтеровози – 78

Ліцензія – 28, 101

- генеральна – 28
- відкрита – 28
- разова – 28

Ліцензування – 28

## М

Маркірування

- вантажне – 68
- спеціальне – 69
- товарне – 69
- транспортне – 69

Методи платежів – 61

Міжнародні зустрічні операції – 119

Міжнародні перевезення

- змішані (комбіновані) – 76
- прямі – 76

Міжнародні товарні аукціони – 132

Міжнародні торги (тендери) – 134

Мінімальний збір – 83

Митний союз – 10

Митний тариф – 21

- простий – 23
- складний – 23

Митна територія – 21

Мито – 21

- адвалорне – 22
- комбіноване (змішане) – 22
- сезонне – 24
- специфічне – 22

Митна вартість товару – 24

## Н

Ноу-хау – 100

## О

Облігація – 130

Операції з давальницькою сировиною – 122

Оферта – 40

- тверда – 41

- вільна – 41

Оферент – 40

## П

Патент – 101

Платіж

- готівковий – 57

- з авансом – 57

- у кредит – 57

- комбінований – 104

- паушальний – 104

“Повітря-шосе” – 78

Політика вільної торгівлі – 10

Поправки до ціни – 55

Посередницькі операції

- агентські – 125

- брокерські – 125

- комісійні – 124

- з перепродажі – 123

Поштовий переказ – 61

Преамбула – 46

Предмет контракту – 46



Представляючий банк – 62  
Принципал – 125  
Промислові зразки – 100  
Протекціонізм – 10

## Р

Реекспорт – 9  
Рекламації – 70  
“Рейка-судно” – 78  
Рейсовий контрейлер – 78  
Реімпорт – 9  
Реінжинірінг  
    ◦ кризовий – 107  
    ◦ розвитку – 108  
Ризик – 89  
Роялті – 104

## С

Санкції – 70  
Свідоцтво – 101  
Спеціальні рейси – 84  
Страхування – 89  
    ◦ відповідальності – 90,94  
    ◦ делькредере – 93  
    ◦ майнове – 90  
    ◦ особисте – 90  
Страховий випадок – 93  
Суб’єкти ЗЕД – 15  
Субсидії експортні  
    ◦ прями – 30

- непрямі – 30

#### Судна

- вантажні – 78
- рефрижераторні – 78
- поромні – 78

#### Судноплавство

- лінійне – 79
- трампове – 79

#### Судновий контрейлер – 78

## Т

#### Тайм-чартер – 80

#### Танкери – 79

#### Тарифи

- багажні – 83
- вантажні – 83
- кількісні – 83
- класові – 84
- наскрізні – 82
- нормативні – 83
- основні – 83
- пасажирські – 82
- пропорційні – 83
- спеціальні – 84

#### Телеграфний переказ – 61

#### Тендери – 134

#### Термін поставки – 66

#### Товарні знаки – 100

#### Торгово-промислові палати – 19

#### Транзит – 9

#### Трасант – 59

Трасат – 59  
Тратта – 59  
Трубопроводи – 87

## У

Угоди

- компенсаційні – 120
- коопераційні – 105
- ліцензійні – 103
- про „розділ продукції” – 121
- супутні – 103

Упакування – 67

## Ф

Фірмові найменування – 100  
Форс-мажор – 71  
Ф’ючерсні угоди – 129

## Х

Хеджування – 89

## Ц

Ціна ліцензії – 104  
Цінові преференції – 29

## Ч

Чартер – 80  
Чартерні рейси – 84  
Чартер рейсовий – 80

Чек – 57

- іменний – 59
- на пред'явника – 59
- ордерний – 59

## Ю

Юридичні адреси сторін – 73

## Я

Якість – 47

## **ЗМІСТ**

<b>ВСТУП</b>	<b>3</b>
<b>Глава 1. Зовнішньоекономічна діяльність в Україні</b>	<b>5</b>
1. Зміст поняття “зовнішньоекономічна діяльність”	6
2. Зовнішньоторговельна політика	7
3. Перспективи створення відкритої економіки	8
4. Основні етапи розвитку організації управління зовнішньоекономічною діяльністю	9
5. Стан ЗЕД в Україні, проблеми, перспективи Контрольні запитання	10 11
<b>Глава 2. Регулювання і управління ЗЕД</b>	<b>12</b>
1. Поняття об’єкта і суб’єкта ЗЕД, види ЗЕД	13
2. Цілі й органи державного управління і регулювання ЗЕД	14
3. Недержавні органи регулювання і управління ЗЕД	17
4. Система державного регулювання ЗЕД	18
5. Тарифне регулювання ЗЕД	19
6. Адміністративне регулювання ЗЕД Контрольні запитання	25 29

<b>Глава 3. Організація зовнішньоекономічних операцій</b>	<b>31</b>
1. Класифікація зовнішньоекономічних операцій і етапи їхнього проведення	32
2. Підготовчий етап	33
2.1. Вибір ринку і його вивчення	33
2.2. Вибір контрагента	35
3. Організаційний етап	39
3.1. Встановлення контакту з обраним партнером	39
3.2. Контракт у зовнішньоекономічній діяльності	43
3.3. Класифікація умов зовнішньоекономічного контракту. Типові контракти	44
3.4. Міжнародний контракт купівлі-продажу	46
Контрольні запитання	77
<b>Глава 4. Транспортне забезпечення зовнішньоторговельних операцій</b>	<b>79</b>
1. Класифікація транспортних операцій	80
2. Вибір виду транспорту	80
3. Міжнародний водяний транспорт	82
3.1. Міжнародні морські перевезення	82
3.2. Міжнародні річкові перевезення	85
4. Міжнародні повітряні перевезення	86
4.1. Регулярні перевезення	86
4.2. Нерегулярні авіаперевезення	89
5. Міжнародні залізничні перевезення	90
6. Міжнародні автомобільні перевезення	91
7. Трубопровідний транспорт	92
Контрольні запитання	92

<b>Глава 5. Страхування у зовнішньоекономічній діяльності</b>	93
1. Суть страхування і його види	94
2. Страхування зовнішньоторговельних вантажів	96
3. Страхування експортних кредитів	98
4. Страхування інвестицій	99
5. Страхування відповідальності	100
5.1. Страхування автодорожньої відповідальності	100
5.2. Страхування відповідальності судновласників	101
5.3. Страхування відповідальності авіаперевізників	102
5.4. Страхування відповідальності автоперевізників	102
Контрольні запитання	103
<b>Глава 6. Міжнародна торгівля об'єктами інтелектуальної власності.</b>	
<b>Підрядні операції</b>	105
1. Поняття і види інтелектуальної власності	106
2. Охорона об'єктів промислової власності	
3. Класифікація форм передачі об'єктів промислової власності	109
4. Інжинірингові послуги	113
5. Підрядні операції	115
Контрольні запитання	116
<b>Глава 7. Лізингові операції в зовнішньоекономічній діяльності</b>	117
1. Поняття об'єкта лізингу. Етапи проведення лізингової операції	118
2. Форми і типи лізингу	121
3. Переваги і недоліки лізингу	123
4. Форми і типи лізингових платежів	126
Контрольні запитання	127

<b>Глава 8. Міжнародні зустрічні операції</b>	128
1. Поняття міжнародних зустрічних операцій	129
2. Види міжнародних зустрічних операцій	129
2.1. Товарообмінні і компенсаційні угоди на безвалютній основі.	129
2.2. Компенсаційні угоди на комерційній основі	130
2.3. Компенсаційні угоди на основі угод про виробниче співробітництво	131
Контрольні запитання	132
<b>Глава 9. Торговельно-посередницькі операції на зовнішньому ринку</b>	133
1. Методи збуту товарів на зовнішньому ринку	134
2. Класифікація торгово-посередницьких операцій	134
2.1. Операції з перепродажу.	135
2.2. Комісійні операції	135
2.3. Агентські операції	136
2.4. Брокерські операції	136
Контрольні запитання	137
<b>Глава 10. Комерційні операції на міжнародних біржах, аукціонах, торгах</b>	138
1. Роль бірж у міжнародній торгівлі	139
1.1. Міжнародні товарні біржі	139
1.2. Міжнародні фондові біржі	142
1.3. Міжнародні валютні біржі	144
2. Міжнародні аукціони	144
3. Міжнародні торги	146
Контрольні запитання	150
<b>Бібліографічний список</b>	151



*Навчальний посібник*

Саллі Володимир Ілліч  
Трифорова Олена Василівна  
Швець Василь Якович

**ОСНОВИ  
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ  
ДІЯЛЬНОСТІ**

*Керівник проекту О.С. Прокопчук  
Верстка Н.Л. Москаленко*

Формат 60×84/16. Підписано до друку 21.11.2003.  
Друк офсетний. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.  
Ум. друк. аркушів 10,23.



НБ ПНУС



704706

ТОВ "Видавничий дім "Професіонал"  
03150, м. Київ, вул. Боженка, 47/49  
Тел. (38-044) 268 93 95, 268 24 69,  
Тел/факс (38-044) 269 86 73  
e-mail: [ydbook@ua.fm](mailto:ydbook@ua.fm)

*Свідоцтво про внесення суб'єкту видавничої справи  
до Державного реєстру видавців, виготівників і  
розповсюджувачів видавничої продукції  
серія ДК №1533*

Віддруковано з готових діапозитивів замовника  
видавництвом "Фенікс". Зам. 23-551.