

65.5273

P86

А. П. Рум'янцев, Н. С. Рум'янцева

Зовнішньо ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ



А. П. Рум'янцев, Н. С. Рум'янцева

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

2 видання, перероблене і доповнене

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

НБ ПНУС



775499

Київ
«Центр учбової літератури»
2012

65.5я73

УДК 339.5(075.8)

ББК 65.428я73

Р 86

Гриф надано

Міністерством освіти і науки України

(Лист № 1/11-4087 від 25.05.2011 р.)

Рецензенти:

Філіпенко А. С. – доктор економічних наук, професор;

Поручник А. М. – доктор економічних наук, професор;

Мартиненко М. М. – доктор економічних наук, професор.

Рум'янцев А. П., Рум'янцева Н. С.

Р 86 Зовнішньоекономічна діяльність. Навч. посіб./ 2-ге вид. перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 296 с.

ISBN 978-611-01-0330-5

У запропонованому навчальному посібнику головна увага зосереджена на розгляді сутності, особливостей, нормативно-правового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності. Розкриваються зміст, типи, види, структура міжнародних господарських контрактів, міжнародних розрахункових і кредитних відносин, іноземного інвестування, митного та валютного регулювання. Висвітлюються основні форми зовнішньої торгівлі, міжнародних науково-технічних відносин, положення про транспортне забезпечення, оподаткування, ризику, страхування та методику розрахунку ефективності зовнішньоекономічних операцій.

Для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів та всіх, хто цікавиться питаннями зовнішньоекономічної діяльності.

УДК 339.5(075.8)

ББК 65.428я73

ISBN 978-611-01-0330-5

© Рум'янцев А. П., Рум'янцева Н. С., 2012.

© Центр учбової літератури, 2012.

77 54 99

ЗМІСТ

Вступ	4
<i>Розділ I. ПРЕДМЕТ, МЕТОДОЛОГІЯ І СТРУКТУРА КУРСУ ЗЕД</i>	<i>5</i>
<i>Розділ II. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗЕД УКРАЇНИ</i>	<i>13</i>
<i>Розділ III. МАРКЕТИНГ У ЗЕД</i>	<i>25</i>
<i>Розділ IV. ПОШУК ТА ОЦІНКА ІНОЗЕМНИХ ПАРТНЕРІВ</i>	<i>36</i>
<i>Розділ V. МІЖНАРОДНІ ГОСПОДАРСЬКІ КОНТРАКТИ</i>	<i>43</i>
<i>Розділ VI. МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ І МІЖНАРОДНІ КРЕДИТИ</i>	<i>60</i>
<i>Розділ VII. ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ СУБ'ЄКТІВ В ЗЕД</i>	<i>76</i>
<i>Розділ VIII. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ У СФЕРІ НАУКОВО-ТЕХНІЧНИХ ВІДНОСИН</i>	<i>91</i>
<i>Розділ IX. ІНОЗЕМНЕ ІНВЕСТУВАННЯ В СИСТЕМІ ЗЕД</i>	<i>97</i>
<i>Розділ X. ТРАНСПОРТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗЕД</i>	<i>105</i>
<i>Розділ XI. МИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД</i>	<i>111</i>
<i>Розділ XII. ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД</i>	<i>116</i>
<i>Розділ XIII. ОПОДАТКУВАННЯ ЗЕД</i>	<i>130</i>
<i>Розділ XIV. РИЗИКИ В ЗЕД</i>	<i>133</i>
<i>Розділ XV. СТРАХУВАННЯ ЗЕД</i>	<i>140</i>
<i>Розділ XVI. ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗЕД</i>	<i>144</i>
Висновок	151
Список використаних скорочень	153
Контрольні питання з курсу «ЗЕД»	155
Література	157
Додатки	163

Вступ

Зовнішньоекономічна діяльність є одним із найважливіших напрямів розвитку підприємництва. Завдяки їй забезпечується покриття потреб країн світового співтовариства у сировині, матеріалах, паливі, енергоносіях, машинах, обладнанні та устаткуванні, товарах широкого вжитку, послугах. Разом з тим ЗЕД є суттєвим джерелом валютних надходжень до державного бюджету. В умовах ринкової економіки ЗЕД виступає невід'ємним напрямом підприємництва багатьох великих, середніх та малих фірм, які функціонують у промисловості, сільському господарстві, будівництві, зв'язку, на транспорті, у фінансовій сфері тощо. Цим обумовлено помітний інтерес до питань, пов'язаних зі здійсненням ЗЕД.

У пропонованому виданні розглядаються теоретичні та практичні аспекти ЗЕД. На основі аналізу положень міжнародного економічного права, національного законодавства України подана загальна характеристика нормативно-правового забезпечення ЗЕД, розкриваються умови та логіка її розвитку. З урахуванням конкретних завдань суб'єктів ЗЕД в міжнародній сфері, викладаються питання про міжнародні господарські контракти, міжнародні розрахунки та міжнародні кредити, митне та валютне регулювання, страхування ЗЕД.

Особливе місце приділене розгляду проблем, пов'язаних із методикою економічної ефективності основних напрямків зовнішньоекономічних зв'язків, в тому числі експортно-імпортних операцій, міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва, спільного підприємництва.

Навчальний посібник є частиною авторської концепції викладу комплексу дисциплін, присвячених вивченню різних рівнів функціонування міжнародної економіки. Поруч із цим пропонований посібник має й самостійне значення. Він містить узагальнений матеріал лекцій з дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність».

ПРЕДМЕТ, МЕТОДОЛОГІЯ І СТРУКТУРА КУРСУ «ЗЕД»

- I. ЗЕД в системі категорій міжнародної економіки.
- II. Методологія аналізу ЗЕД.
- III. Логічна схема розвитку ЗЕД в Україні.

I. ЗЕД в системі категорій міжнародної економіки

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) є одним із важливих чинників стабільного розвитку національного господарства країн світу. В сучасних умовах жодна країна не може самостійно ефективно розвивати виробничі процеси на рівні вимог НТР. Тільки використовуючи переваги сукупного міжнародного науково-технічного потенціалу, переваг міжнародного поділу праці, країни світового співтовариства, в тому числі і наша держава, можуть вирішувати господарські завдання, що забезпечують економічне зростання та піднесення добробуту населення. В цьому зв'язку, вивчення змісту та особливостей зовнішньоекономічних зв'язків, що існують між державами в сучасних умовах, є суттєвим напрямом оптимального використання в національних межах економічних, науково-технічних, фінансових можливостей світового співтовариства. Об'єктивні дослідження та вивчення реальних процесів розвитку ЗЕД передбачають розгляд головних теоретичних положень, що характеризують її зміст, особливості та тенденції функціонування в умовах глобалізації. Важливим в цьому аспекті є розгляд економічної сутності ЗЕД як категорії економічної науки.

Категорія — це найбільш загальне поняття, що характеризує певні явища і процеси в будь-якій науці.

ЗЕД є категорією міжнародної економіки, яка, зокрема, передбачає дослідження міжнародних економічних відносин. Тому, важливо розглянути систему категорій міжнародної економіки та показати місце в ній ЗЕД. Система категорій міжнародної економіки включає:

1. *Міжнародна економіка (МЕ)* — сукупність національних господарств країн світу та економічних зв'язків між ними.
2. *Національне господарство (НГ)* — економіка окремої країни.
3. *Національний експортний потенціал (НЕП)* — сукупність природних, матеріальних, виробничих, науково-технологічних, трудових ресурсів та фінансових засобів, які використовуються для розвитку міжнародних економічних зв'язків певної країни.

4. Міжнародні економічні відносини (МЕВ) — відносини між суб'єктами світового господарства з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних благ та надання послуг.

5. Інтернаціоналізація господарського життя (ІГЖ) — процес переростання суспільним виробництвом національних кордонів.

6. Зовнішня торгівля — сукупність експортних-імпортних операцій окремої країни. Це основна форма прояву ІГЖ.

7. Світова торгівля (СТ) — сукупність зовнішньої торгівлі країн світу.

8. Міжнародна торгівля (МТ) — відносини між суб'єктами світового господарства з приводу купівлі-продажу товарів, капіталу, робочої сили, послуг.

9. Міжнародний поділ праці (МПП) — вища форма суспільного поділу праці (сукупність різних видів виробництва). Це форма інтернаціонального виробництва.

Міжнародний поділ праці (МПП) — це раціональний спосіб застосування суспільної праці в межах світового господарства.

Міжнародний поділ праці — це спеціалізація кожної країни на випуску окремих товарів з метою задоволення як власних, так і потреб країн-партнерів.

Основні види спеціалізації: предметна, подетальна, агрегатна, технологічна.

10. Міжнародна кооперація виробництва (МКВ) — поєднання зусиль партнерів з метою вирішення спільних господарських завдань. Міжнародна кооперація виробництва — це поєднання господарських зусиль партнерів з метою виготовлення кінцевої продукції на одному із головних підприємств країн-учасниць.

11. Міжнародна економічна інтеграція (МЕІ) — процес зближення, переплетення, адаптації національних господарств країн світу. Це вищий етап розвитку ІГЖ, МПП, міжнародного економічного співробітництва, коли центр ваги останнього зміщується безпосередньо в сферу матеріального виробництва.

Основна форма МЕІ на мікрорівні — спільні підприємства.

Форми МЕІ на макрорівні:

— **Преференційні зони** — території країн світу, де діють пільги для іноземних суб'єктів господарської діяльності (офшорні зони, вільні економічні зони, території пріоритетного розвитку).

Основні пільги: менші податки або їх відсутність, пільгові кредити, пільгове митне регулювання. Основні вільні економічні зони України: Сиваш, Південний берег Криму, Одеська, Донецька, Сумська, Чернігівська, Житомирська, Львівська, Закарпатська обл., курортополіс «Трускавець», інтерпорт «Ковель», Славутич.

**ПЕРЕЛІК СПЕЦІАЛЬНИХ (ВІЛЬНИХ) ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН (СЕЗ)
ТА ТЕРИТОРІЙ ПРІОРИТЕТНОГО РОЗВИТКУ ІЗ СПЕЦІАЛЬНИМ РЕЖИМОМ
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ (ТПР)**

Спеціальні (вільні) економічні зони	Території пріоритетного розвитку із спеціальним режимом інвестиційної діяльності
«Азов» (м. Маріуполь)	В Автономній Республіці Крим
«Донецьк»	У Волинській області
«Закарпаття»	В Донецькій області
«Інтерпорт Ковель» (Волинська область)	В Закарпатській області
«Курортполіс Трускавець» (Львівська область)	В Житомирській області
«Миколаїв» (Миколаївська область)	В Луганській області
«Порто-франко» (м. Одеса)	В Чернігівській області
«Порт Крим» (Автономна Республіка Крим)	В м. Харків
«Рені» (Одеська область)	В м. Шостка Сумської області
«Сиваш» (Автономна Республіка Крим)	
«Славутич» (Київська область)	
«Яворів» Львівська область	

— *Зони вільної торгівлі* — інтеграційні об'єднання, усередині яких не існує внутрішніх митних бар'єрів (ЄАВТ, ЛАВТ).

— *Митний союз* — інтеграційне об'єднання, яке включає функції попереднього та передбачає встановлення єдиного зовнішнього митного бар'єру (БЕНІЛЮКС).

— *Спільний ринок* — інтеграційне об'єднання, яке включає функції попереднього та передбачає вільний рух товарів, капіталів та робочої сили (ЄС).

— *Економічний союз* — інтеграційне об'єднання, яке включає функції попереднього та передбачає гармонізацію економічної політики країн-учасниць, в т.ч. промислової, інвестиційної, аграрної, податкової, валютної, соціально-економічної, зовнішньоекономічної політики.

— *Політичний союз* — інтеграційне об'єднання, яке включає функції попереднього та передбачає гармонізацію внутрішньої і зовнішньої політики країн-учасниць, в т. ч. економічної, військової, екологічної, науково-технічної, соціально-культурної, правової політики.

12. Світовий ринок (СР) — це сукупний міжнародний попит та пропозиція на товари, капітали, робочу силу, послуги.

Види світового ринку: сировини, готових виробів, капіталів, робочої сили, послуг, цінних паперів, валюти, дорогоцінних металів, дорогоцінного каміння, зброї, інтелектуальної власності, нелегальний.

13. ЗЕД — сукупність форм прояву МЕВ.

Основні визначення зовнішньоекономічної діяльності:

ЗЕД — це сукупність форм прояву міжнародних економічних відносин.

ЗЕД — це форми та методи відносин між суб'єктами світового господарства з приводу виробництва, розподілу, обміну, споживання матеріальних благ та надання послуг.

ЗЕД — це процес розвитку господарських зв'язків між країнами світу.

ЗЕД — це процес становлення і функціонування господарських зв'язків між суб'єктами міжнародної економіки.

Основні суб'єкти ЗЕД:

— Країни світу, які мають державну символіку (на 1.04.2010р.) — 235, в т.ч. 192 країн-членів ООН.

— Юридичні особи, як правило, представляють фірми.

Фірма — відокремлена господарська одиниця, яка зареєстрована в місці знаходження.

Чисельність фірм в окремих країнах:

США	20 млн.фірм
Японія	12 млн.фірм
Німеччина	10 млн.фірм
Франція	10 млн.фірм
Італія	8-10 млн.фірм
Англія	8-10 млн.фірм
Польща	2 млн.фірм
Україна	200 тис.фірм

— Фізичні особи.

Фізичні особи — це громадяни, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність на правових засадах.

— Міжнародні організації, міжнародні економічні організації, міжнародні валютно-фінансові організації тощо (таких організацій у світі налічується більше ніж 400).

Об'єктом курсу є ЗЕД України.

В законі «Про зовнішньоекономічну діяльність України» подано таке визначення цього процесу:

ЗЕД України — це процес розвитку господарських зв'язків між національними суб'єктами суспільного виробництва та їх зарубіжними партнерами як на території України, так і за її межами.

П'ять значень ЗЕД України

Перше значення ЗЕД України. Схема:



У — національний суб'єкт суспільного виробництва;

В — його зарубіжний контрагент;

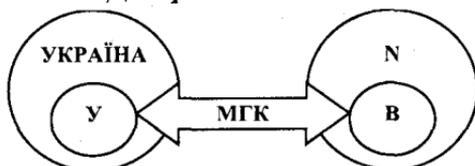
МГК — міжнародний господарський контракт.

Зміст першого значення:

ЗЕД України — це процес розвитку господарських зв'язків між національними суб'єктами суспільного виробництва та їх іноземними контрагентами на території України.

Приклад: Спільне підприємство (зараз в Україні зареєстровано більше ніж 6000 СП).

Друге значення ЗЕД України. Схема:

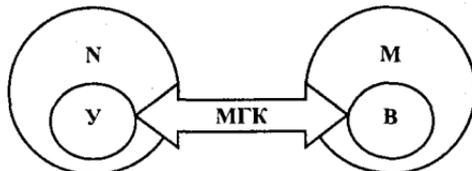


Зміст другого значення:

ЗЕД України — це процес розвитку господарських зв'язків між національними суб'єктами суспільного виробництва, які розташовані на території України, та їх зарубіжними партнерами, що знаходяться в своїй або іншій країні.

Найбільш поширена форма ЗЕД по цьому значенню: експортно-імпорتنі операції (торгівля).

Третє значення ЗЕД України. Схема:



Зміст третього значення:

ЗЕД України — це процес розвитку господарських зв'язків між національними суб'єктами суспільного виробництва та їх іноземними контрагентами, які знаходяться в своїй або іншій країні.

Основна форма ЗЕД по цьому значенню: експортно-імпорتنі операції.

Четверте значення ЗЕД України. Схема:



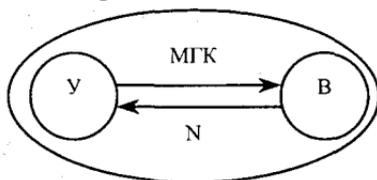
Зміст четвертого значення:

ЗЕД України — це процес розвитку господарських зв'язків між національними суб'єктами суспільного виробництва та їх іноземними партнерами на території третьої країни.

Приклад: Українсько-німецьке СП в Індії.

Основна форма ЗЕД: експортно-імпортні операції, СП.

П'яте значення ЗЕД України. Схема:



Зміст п'ятого значення:

ЗЕД України — це процес розвитку господарських зв'язків між національними суб'єктами суспільного виробництва, що розташовані за межами території України, та їх іноземними контрагентами в країні-місці знаходження останніх.

Приклад: Чесько-Українська СП в Чехії.

Основна форма ЗЕД: експортно-імпортні операції, СП.

Предметом курсу ЗЕД є вивчення законів, закономірностей, особливостей, тенденцій і механізму реалізації зовнішньоекономічних зв'язків конкретної країни.

Основні задачі курсу:

1. Вивчення теоретичних положень, що характеризують ЗЕД.
2. Вивчення практичних функцій ЗЕД суб'єктів світової економіки (СЕ).
3. Вивчення особливостей здійснення ЗЕД України в період ринкової трансформації національної економіки.

II. Методологія аналізу ЗЕД

Методологія аналізу (МА) ЗЕД передбачає пізнання реальних об'єктивних процесів її розвитку та наукове обґрунтування перспектив їх еволюції.

Методологія — це сукупність інструментів, методів наукового пізнання економічних явищ і процесів.

Наука, наукові знання — це ті, які дають можливість об'єктивно відобразити або узагальнити, виявити найбільш суттєві сторони розвитку економічних явищ природи, суспільства.

Мета МА ЗЕД полягає в пізнанні реальних процесів, законів, закономірностей, категорій, особливостей та тенденцій розвитку зовнішньоекономічних відносин.

Основні методи аналізу (методологічні інструменти аналізу ЗЕД):

I. Системний метод передбачає аналіз ЗЕД як цілісного, системного утворення.

Підходи:

1. *Системно-структурний підхід* передбачає виділення структурних елементів в системі зовнішньоекономічної діяльності.

2. *Системно-функціональний підхід* передбачає аналіз функцій кожного структурного елементу системи ЗЕД.

3. *Системно-генетичний підхід* передбачає виділення ядра в системі ЗЕД, його вивчення та аналіз впливу останнього на структурні елементи системи ЗЕД.

4. *Системно-інтегральний підхід* передбачає вивчення взаємозв'язків між структурними елементами системи ЗЕД та виявлення загальних інтеграційних тенденцій її розвитку як цілісного утворення.

II. Діалектичний метод передбачає, насамперед, виявлення діалектичних суперечностей розвитку системи ЗЕД та пошук шляхів їх розв'язання.

Діалектичні суперечності — це джерело розвитку системи ЗЕД.

Діалектичні суперечності проявляються в труднощах, перешкодах, гальмівних факторах, які мають місце в процесі розвитку ЗЕД.

III. Метод економічного аналізу передбачає аналіз законів і закономірностей розвитку ЗЕД та принципів, методів, форм, інструментів, важелів, механізму їх дій та використання.

IV. Статистичний метод передбачає аналіз фактологічного матеріалу, що характеризує розвиток системи ЗЕД.

V. Метод економіко-математичного аналізу передбачає використання математичних інструментів при аналізі системи ЗЕД.

VI. Метод економічного моделювання передбачає використання електронно-обчислювальної техніки для розробки та складання програм й моделей розвитку ЗЕД.

Методологія аналізу ЗЕД передбачає комплексне використання зазначених методів. Тільки в цьому разі можна мати системні, всебічні знання про процес розвитку конкретної країни, або її окремих суб'єктів.

III. Логічна схема розвитку ЗЕД в Україні

1. Сучасні тенденції розвитку міжнародної економіки.

Світовий досвід здійснення ЗЕД.

Положення міжнародного економічного права.

Нормативно-правове забезпечення ЗЕД в окремих країнах світу.



2. Теоретичні основи ЗЕД України.

Суб'єкти ЗЕД України.

Основні тенденції економічного розвитку України.

Національний експортний потенціал України.



3. Нормативно-правові засади забезпечення ЗЕД України.

Враховання суб'єктами ЗЕД нормативно-правового забезпечення ЗЕД України.



4. Основні форми і методи ЗЕД України

Механізм ЗЕД.

Враховання суб'єктами основних форм і методів ЗЕД України.



5. Система міжнародних розрахунків і міжнародних кредитів в Україні.

Враховання суб'єктами положень системи міжнародних розрахунків і міжнародних кредитів в Україні.



6. Система оподаткування суб'єктів ЗЕД України.

Сплата податків суб'єктами ЗЕД України.



7. Система митного контролю.

Сплата суб'єктами ЗЕД митних податків і митних зборів.



8. Система валютного регулювання ЗЕД України.

Перерозподіл валютної виручки суб'єктів ЗЕД України.



9. Система бухгалтерського обліку ЗЕД суб'єктів національного виробництва.

Враховання системи бухгалтерського обліку ЗЕД України.



10. Система міжнародного аудиту ЗЕД України.

Аудиторська перевірка суб'єктів ЗЕД України.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗЕД УКРАЇНИ

I. Законодавство, що регулює ЗЕД України.

II. Суб'єкти ЗЕД України.

III. Принципи ЗЕД України.

IV. Види ЗЕД України.

V. Державне регулювання ЗЕД України.

VI. Недержавне регулювання ЗЕД України.

VII. Режими регулювання ЗЕД України.

VIII. Механізм регулювання ЗЕД України.

I. Законодавство, що регулює ЗЕД України

Національне законодавство, що регулює ЗЕД, поділяється на 2 види:

1. Законодавчі акти стратегічного характеру:

- Закони, що регламентують ЗЕД України (Закон України «Про ЗЕД»);
- Концепції розвитку ЗЕД України (Концепція розвитку експортного потенціалу України, ЗЕД України, зовнішньоекономічної політики України);

- Програми довгострокового розвитку ЗЕД України з країнами світу.

Основні положення стратегічних документів діють протягом п'яти і більше років.

Нормативні документи тактичного поточного характеру:

- Постанови Верховної Ради, що обмежені в часі («Про порядок регулювання (здійснення) бартерних операцій», 1999р.; «Про експортне мито на вивіз великої рогатої худоби « 2000 р.);

- Укази Президента;
- Накази Міністерства економіки та питань Європейської інтеграції;
- Декрети Кабінету міністрів України;
- тощо.

II. Суб'єкти ЗЕД України

Вони визначені в законі України «Про ЗЕД» і поділяються на:

1. Держава:

- Законодавча влада — Верховна Рада, яка розглядає і приймає основні принципів рішення щодо ЗЕД України.

- Президент та його Адміністрація.
- Кабінет Міністрів України.

2. Фізичні особи:

- Громадяни України, що здійснюють ЗЕД, зареєстровану місцевими органами влади.
- Іноземні громадяни, що здійснюють ЗЕД, зареєстровану місцевими органами влади.
- Особи без громадянства, що здійснюють ЗЕД, зареєстровану місцевими органами влади.

3. Юридичні особи:

- Підприємства, організації, відомства, які займаються ЗЕД на основі державної, приватної, акціонерної, муніципальної, колективної форм власності.

4. Об'єднання фізичних осіб.

- Об'єднання юридичних осіб.
- Об'єднання фізичних та юридичних осіб.
- Спільні підприємства.
- Представництва іноземних фірм в Україні.
- Іноземні підприємства із 100% капіталом, які діють на території України.
- Місцеві органи влади.
- Інші держави, які діють на території України через своїх представників.

III. Принципи ЗЕД України

В 1974 році на IV сесії Генеральної асамблеї ООН була прийнята Декларація «Новий економічний порядок», в якій зафіксовано 15 принципів, що регламентують відносини між країнами світу. До них віднесено:

1. Принцип суверенітету — це право країни на самостійне здійснення своєї внутрішньої і зовнішньої політики.
2. Принцип взаємодопомоги.
3. Принцип взаємовигоди.
4. Принцип мирного співіснування.
5. Принцип застосування економічних санкцій проти агресора.
6. Принцип вільного доступу до моря і від нього країнам, що його не мають.
7. Принцип територіальної цілісності.
8. Принцип поваги прав людини.
9. Принцип невтручання у внутрішні справи держави.
10. Принцип права на самовизначення народів та націй.

11. Принцип сумлінного виконання міжнародних зобов'язань.
12. Принцип незастосування сили чи погрози силою.
13. Принцип співробітництва держав.
14. Принцип непорушності кордонів.
15. Принцип надання допомоги країнам, що розвиваються.

Основні принципи ЗЕД України:

1. Принцип суверенітету:

- виключне право народу України на здійснення своєї ЗЕД;
- обов'язковість виконання суб'єктами ЗЕД усіх договорів та угод.

2. Принцип свободи:

- добровільність участі у ЗЕД;
- свобода у виборі форм здійснення ЗЕД;
- підпорядкування законам України;
- гарантування права власності на результати ЗЕД суб'єктам ЗЕД.

3. Принцип рівності:

- всі суб'єкти ЗЕД рівні перед законодавством, що її регламентує;
- заборонена дискримінація суб'єктів ЗЕД з боку держави;
- заборонена дискримінація суб'єктів ЗЕД з боку інших суб'єктів господарювання.

4. Принцип верховенства закону:

- головним законодавчим актом, який регламентує ЗЕД, є закон України «Про ЗЕД» та інші закони, що регулюють ЗЕД України;
- заборонені підзаконні акти місцевих органів влади, які суперечать законодавству, що регламентує ЗЕД України;

5. Принцип захисту інтересів:

- гарантується захист інтересів суб'єктів ЗЕД на території України;
- гарантується захист інтересів суб'єктів ЗЕД за межами території України;
- гарантується захист інтересів держави у ЗЕД як на території України, так і за її межами.

6. Принцип еквівалентності обміну:

- означає, що суб'єкти ЗЕД не мають права застосовувати демпінг при здійсненні зовнішньоекономічних операцій.

Приклад дії принципу еквівалентності обміну при здійсненні ЗЕД:

Н/с — національний суб'єкт господарювання;

І/к — іноземний контрагент;

е/о — експортна операція;

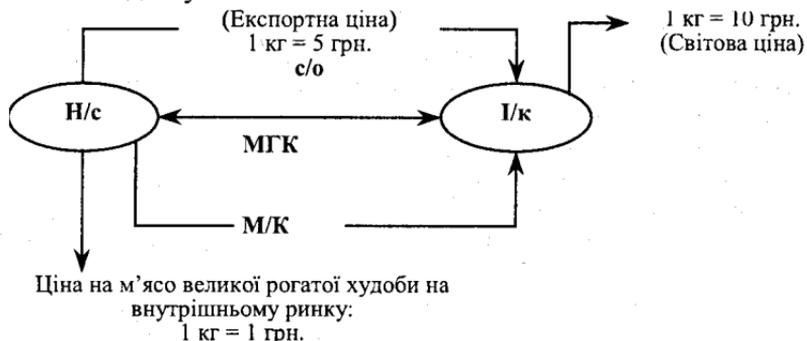
М/К — митний контроль.

Для виконання принципу еквівалентності обміну, Міністерство економіки та питань Європейської інтеграції України видає щомісяця

моніторинг індикативних цін (ІЦ). ІЦ — це орієнтовні світові ціни на товари і послуги. Основна мета моніторингу ІЦ:

— довести інформацію про рівень СЦ на товари і послуги до національних суб'єктів ЗЕД;

— сприяти митним органам при встановленні ними рівня антидемпінгового податку.



Митний податок = 10%

1. $5 \text{ грн} \cdot 100 \text{ кг} = 500 \text{ грн.}$

2. $M/P = 50 \text{ грн.}$

3. $10 \text{ грн.} \cdot 100 \text{ кг} = 1000 \text{ грн.}$

4. $M/P = 100 \text{ грн.}$

$A/ДП - C_{\text{св.т.}} - E_{\text{св.т.}}$

Державний бюджет

$A/ДП$ — антидемпінговий податок;

$C_{\text{св.т.}}$ — світова ціна товару;

$E_{\text{св.т.}}$ — експортна ціна товару.

IV. Види ЗЕД

1. Експорт/імпорт товарів, капіталів, робочої сили.

2. Експорт/імпорт послуг:

Експорт послуг — це отримання винагороди за надання послуг іноземним суб'єктам (нерезидентам).

Імпорт послуг — це оплата послуг іноземними суб'єктами.

Основні види послуг, що дозволяється здійснювати вітчизняним суб'єктам ЗЕД:

- виробничі послуги;
- транспортні послуги (перевезення вантажів);
- експедиторські послуги (супроводження вантажів);
- консалтингові послуги (надання консультацій);
- маркетингові послуги;
- агентські послуги;

- консигнаційні послуги;
- брокерські послуги;
- дилерські послуги;
- дистрибуторські послуги;
- управлінські послуги;
- аудиторські послуги;
- облікові послуги;
- юридичні послуги;
- страхові послуги;
- туристичні послуги.

3. Кооперація (види):

- виробнича кооперація;
- наукова кооперація;
- технічна кооперація;
- науково-виробнича кооперація;
- навчальна кооперація.

4. Фінансові операції:

- міжнародні розрахунки;
- міжнародні платежі;
- міжнародні кредити;
- міжнародні валютні страхові операції (міжнародні валютні операції страхових контор);
- відкриття за кордоном відділень, філіалів фінансових установ.

5. Науково-технічні зв'язки (напрямки їх здійснення):

- продаж/обмін ліцензій, патентів;
- надання ноу-хау;
- інжиніринг;
- підготовка, перепідготовка кадрів.

Інжиніринг — це послуги, які надаються при виконанні проектно-конструкторських, будівельно-монтажних робіт.

6. Спільне підприємництво:

- Концесії — це надання в оренду господарських об'єктів.
- Міжнародні акціонерні товариства, міжнародні господарські об'єднання тощо.
- СП — основна форма спільного підприємництва.
- ЗЕД в межах вільних спеціальних економічних зон; територій пріоритетного розвитку.

7. Зустрічна торгівля:

- Торгівля на компенсаційній основі передбачає, що вклад іноземного інвестора в розвиток національного експортного виробництва відшкодовується по частинах у вигляді готової продукції.

• Зустрічна торгівля на основі давальницької сировини. Регламентується законом України «Про давальницьку сировину».

Цей вид зустрічної торгівлі означає, що обсяг давальницької сировини (в експортному виробництві суб'єкта ЗЕД) не повинна перевищувати 20% від вартості готової продукції.

Вартість продукції виготовленої на основі давальницької сировини за 2009 р. в Україні становила 1,5 млрд. \$, а вартість продукції виготовленої на основі давальницької сировини, яка поступала з нашої держави за кордон в 2009 р. становила близько 0,5 млрд. \$.

• Бартерні операції — це операції, які передбачають простий товарообмін між суб'єктами ЗЕД

8. Валютні операції.

Суб'єктам ЗЕД дозволяється брати участь в роботі:

- міжнародних валютних бірж;
- міжнародних валютних аукціонів;
- Української міжбанківської валютної біржі.

9. Організація та участь в:

- ярмарках;
- виставках;
- тендерах (торгах);
- конференціях;
- симпозіумах.

10. Робота на контрактних засадах.

Дозволяється працювати громадянам України на території України та за її межами, і іноземним громадянам на території України.

11. Міжнародні орендні відносини.

Основні види:

- Рентінг — це оренда машин та обладнання терміном до 1 року.
- Хайрінг — це оренда машин та обладнання терміном до 5 років.
- Лізинг — це оренда машин та обладнання терміном на 5 і більше років.

Забороняється: Експорт/імпорт:

- зброї (Україна входить до перших десяти країн світу з експорту зброї);
- дорогоцінних металів;
- дорогоцінного каміння;
- культурних цінностей;
- історичних цінностей;
- вибухових речовин;
- радіоактивних матеріалів;
- наркотиків;
- органів для трансплантації.

V. Державне регулювання ЗЕД в Україні

Державне регулювання ЗЕД в Україні здійснюють наступні органи законодавчої та виконавчої влади:

1. Верховна Рада (функції):

- розробка концепцій ЗЕД;
- затвердження платіжного балансу;
- затвердження організаційних структур, що здійснюють ЗЕД;
- розробка нормативних документів, що регулюють ЗЕД;
- підписання, ратифікація міжнародних угод в сфері економіки, науки і техніки.

2. Президент та Президентська Адміністрація:

- розробка та корегування концепцій ЗЕД України;
- розробка та прийняття нормативних документів, що регулюють ЗЕД (Укази Президента);
- контроль за здійсненням ЗЕД України та відповідних нормативних документів;
- підписання міжурядових державних угод про економічне і науково-технічне співробітництво з країнами світу, міжнародними організаціями.

3. Кабінет Міністрів:

- координація виконання концепцій ЗЕД України;
- розробка відповідних нормативно-правових документів (Декрети КМ, що регулюють ЗЕД);
- підписання міждержавних угод про економічне і науково-технічне співробітництво, договорів про господарське співробітництво з міжнародними організаціями.

4. Національний Банк України:

- встановлення офіційного курсу національної валюти;
- надання ліцензій на здійснення міжнародних валютно-фінансових операцій комерційним банкам;
- формування валютного резервного фонду України;
- формування фонду дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння;
- здійснення міжнародних розрахунків;
- здійснення міжнародних платежів.

Розрахунки передбачають здійснення грошима посередницьких функцій (гроші опосередковують рух товарів чи послуг).

Платежі передбачають, що гроші не опосередковують рух товарів (міжнародні кредити, розробка відповідних нормативних документів).

5. Міністерство економіки та питань Європейської інтеграції:

- реалізація заходів по здійсненню ЗЕД України;
- розробка відповідних нормативних документів (Накази, інструкції, листи, положення тощо);
- реєстрація міжнародних господарських контрактів, які мають стратегічне значення для України;
- реєстрація іноземних суб'єктів ЗЕД (СП);
- підписання угод з іноземними контрагентами відповідно до компетенції Міністерства економіки;
- розробка концептуальних положень розвитку ЗЕД України.

6. Державна митна служба:

- здійснює контроль за виконанням суб'єктами ЗЕД митного законодавства;
- розробляє і затверджує відповідні нормативно-правові документи в межах своєї компетенції;
- заключає міжнародні угоди про співробітництво в межах своєї компетенції.

7. Антимонопольний комітет (АМК):

- здійснює контроль за виконанням суб'єктами ЗЕД антимонопольного законодавства;
- розробка відповідних нормативно-правових документів в межах компетенції АМК;
- підписання міжнародних угод в межах компетенції АМК.

8. Місцеві органи влади:

- 8.1. Ради народних депутатів.
- 8.2. Представництва Адміністрації Президента на місцях.
- 8.3. Регіональні митні служби.
- 8.4. Регіональні відділення АМК.

Місцеві органи влади здійснюють такі функції по регулюванню ЗЕД:

- проводять заходи по реалізації концепцій ЗЕД України на регіональному рівні;
- розробляють в межах своєї компетенції відповідні нормативно-правові документи;
- здійснює контроль за виконанням національного законодавства, митного законодавства, антимонопольного законодавства на регіональному рівні;
- проводять реєстрацію суб'єктів ЗЕД;
- підписують міжнародні угоди про господарське співробітництво в межах своєї компетенції.

VI. Недержавне регулювання ЗЕД У країні

Недержавне регулювання ЗЕД України відрізняється від державного тим, що здійснює опосередкований вплив на регламентацію ЗЕД України.

Основні форми недержавного регулювання ЗЕД України:

1. Міжнародні організації (ООН).
2. Міжнародні господарські організації (ОПЕК).
3. Міжнародні акціонерні товариства.
4. Міжнародні господарські товариства.
5. Міжнародні біржі:
 - Міжнародні валютні біржі.
 - Міжнародні товарні біржі.
 - Міжнародні фондові біржі.
6. Міжнародні аукціони.
7. Міжнародні торги (тендери). Види:
 - *Відкриті торги* — в них можуть брати участь всі бажаючі.
 - *Закриті торги* — в них беруть участь лише найбільш авторитетні фірми по спеціальним запрошенням.

Принципова відмінність між міжнародними біржами і міжнародними аукціонами з одного боку, та міжнародними торгами з іншого полягає в тому, що організаторами перших виступають продавці, а організаторами других -покупці.

8. Міжнародні господарські контракти — регулюють здійснення ЗЕД між національними господарськими суб'єктами та їх іноземними контрагентами шляхом розробки та прийняття відповідних взаємних прав та зобов'язань.

VII. Режими регулювання ЗЕД України

В Україні застосовується 3 режими регулювання ЗЕД.

I. *Національний режим регулювання ЗЕД* передбачає, що до іноземних суб'єктів при здійсненні ними зовнішньоекономічних операцій на території нашої держави застосовується відповідне національне законодавство у повному обсязі.

II. *Режим найбільшого сприяння* передбачає, що для окремих іноземних суб'єктів встановлюють пільги при здійсненні ними зовнішньоекономічних операцій на території нашої країни.

У Законі України «Про ЗЕД» у дод. №1 зафіксовано 145 країн світу (країни, що розвиваються), яким згідно рішення ООН всі країни-члени ООН повинні надавати режим найбільшого сприяння; у дод. №2 перераховано 30 країн світу (в основному розвинені країни), яким надано режим найбільшого сприяння.

Отже, Україна повинна надавати 175 країнам світу режим найбільшого сприяння.

Режим найбільшого сприяння в нашій країні, як правило, регламентує верхня преференційна ставка митного податку «Єдиного митного тарифу України».

ПРИНЦИПОВА СХЕМА ЄДИНОГО МИТНОГО ТАРИФУ УКРАЇНИ

№ п/п	Код товару	Назва товару	Ставки митного тарифу		
			Преференційні	Пільгові	Повні
	5		0 —	5—10%	10- >

Режим найбільшого сприяння в Україні згідно національного законодавства передбачає, що країни для яких він встановлений повинні сплачувати при перетинанні їх товарами митного кордону України податок у розмірі верхньої межі преференційної ставки митного податку.

Основний критерій встановлення режиму найбільшого сприяння передбачає застосування цієї норми до конкретного товару, який підлягає імпорту в нашу країну.

III. Спеціальний режим — режим регулювання ЗЕД який застосовується у вільних спеціальних економічних зонах та територіях пріоритетного розвитку нашої країни.

Спеціальний режим передбачає:

- встановлення пільгового оподаткування суб'єктів ЗЕД у ВСЕЗ;
- надання пільг при здійсненні митного контролю (йдеться насамперед про пільгові ставки митного податку);
- надання пільгових державних кредитів суб'єктам ЗЕД, що функціонують у ВСЕЗ;
- здійснення державного страхування кредитів;
- надання державних субсидій суб'єктам ЗЕД;

Субсидії — це грошові кошти, які надаються суб'єктам ЗЕД з метою створення та розвитку експортного виробництва у конкретній сфері господарської діяльності.

- надання дотацій суб'єктам ЗЕД.

Дотації — це грошові кошти, які надаються суб'єктам ЗЕД з метою підтримання належного рівня експортного виробництва та запобігання їх банкрутству.

VIII. Механізм регулювання ЗЕД України (МРЗЕД)

МР ЗЕД України — це сукупність програмно-координаційних, вартісних, інституційних, правових форм, методів, принципів, інструментів, важелів, які застосовуються при здійсненні ЗЕД України.

СХЕМА МР ЗЕД УКРАЇНИ

I. Програмно-координаційні принципи, форми та методи регулювання ЗЕД України	II. Вартісні важелі	III. Організаційно-економічні (інституційні) інструменти	IV. Правові норми, методи, принципи
<p>I. <i>Концепції розвитку зовнішньоекономічних відносин України</i> Концепції розробляються: 1) на період > 10 років; 2) концепції мають односторонній характер. Основні концепції:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Концепція зовнішньоекономічної політики України; • Концепція ЗЕД України; • Концепція розвитку експортного потенціалу України; • Концепція В(с)ЕЗ України. <p>II. <i>Двосторонні довготривалі програми економічного і науково-технічного співробітництва</i> Характеристика 1) термін дії < 10 років; 2) мають двосторонній характер. Приклад: Програма України та Вірменії до 2013 р., яка охоплює усі напрями економічного та науково-технічного співробітництва.</p> <p>III. <i>Двосторонні довготривалі програми галузевого співробітництва</i> Характеристика: 1) термін дії < 10 років; 2) мають двосторонній характер. Приклад: Угоди в сфері газової та нафтової промисловості. Україна/Туркменія, Україна/Росія.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Світові ціни на товари та послуги (моніторинг індикативних цін); 2. Валюта (ВКВ); 3. Валютний курс (офіц. ВК); 4. Валютний коридор; 5. Міжнародні розрахунки; 6. Міжнародні кредити; 7. Міжвародні платежі; 8. Субсидії; 	<p>Це сукупність форм здійснення ЗЕД (>200). В т.ч.:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Підписання угод про спільне проведення геолого-пошукових робіт. 2. Спільне проведення проектно-конструкторських і науково-дослідницьких робіт. 3. Угода про спільне спорудження господарських об'єктів. 4. Угода про СП (у відповідній галузі). 5. Зовнішня торгівля (на рівні зустрічної торгівлі на компенсаційній основі). 6. іМіжнародна спеціалізація виробництва. 	<p>Діють на 2-х рівнях:</p> <p>I. Інтернаціональний рівень</p> <p>Положення міжнародного економічного права:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Декларації ООН; 2. Міжнародні Хартії; 3. Міжнародні Договори; 4. Міжнародні Угоди; 5. Міжнародні Протоколи. <p>II. Національний рівень</p> <p>Положення національного Законодавства про ЗЕД:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Закони; 2. Постанови; 3. Укази; 4. Декрети (КМ); 5. Накази; 6. Інструкції; 7. Листи; 8. Телеграми.

I. Програмно-координаційні принципи, форми та методи регулювання ЗЕД України	II. Вартісні важелі	III. Організаційно-економічні (інституційні) інструменти	IV. Правові норми, методи, принципи
<p>IV. <i>Багатосторонні плани економічного і науково-технічного співробітництва</i> Характеристика: 1) термін дії < 5 років; 2) мають багатосторонній характер. Приклад: Угоди в межах СНД.</p> <p>V. <i>Плани економічного і науково-технічного співробітництва</i> Характеристика: 1) термін дії < 5 років; 2) одностороння основа. Ці плани є конкретизацією концепцій, програм економічного і н/т співробітництва нашої країни. Вони розробляються з метою планування міжнародного економічного співробітництва нашої країни з державами світу в конкретних галузях економіки. Приклад: План зовнішньоторговельного обороту України на 2006-2010 рр.</p> <p>VI. <i>Щорічні протоколи про економічне та науково-технічне співробітництво</i> Характеристика: 1) розраховуються на 1 рік; 2) мають двосторонній характер. Приклад: Щорічний План зовнішньоторговельного обороту між Україною та Росією тощо</p>	<p>9. Дотації;</p> <p>10. Державне страхування;</p> <p>11. Економічні санкції.</p>	<p>7. Міжнародне науково-виробниче об'єднання.</p> <p>8. Міжнародна господарська організація.</p> <p>9. Прямі виробничі зв'язки.</p> <p>10. Міжнародні господарські контракти.</p>	

МАРКЕТИНГ У ЗЕД

- I. Зміст, мета та особливості здійснення міжнародного маркетингу в ЗЕД.*
- II. Кон'юнктура світового ринку.*
- III. Конкурентоспроможність товару на світовому ринку.*
- IV. Стратегія маркетингу в ЗЕД.*

I. Зміст, мета та особливості здійснення міжнародного маркетингу в ЗЕД

Нормативно-правове забезпечення ЗЕД є реальною основою для її практичного здійснення. Поряд з цим важливе місце, передумовою реалізації ЗЕД є проведення маркетингових досліджень у міжнародній сфері.

У зв'язку з цим розглянемо зміст маркетингу у ЗЕД, який у світовій практиці має також назву міжнародний маркетинг.

Міжнародний маркетинг — це маркетинг товарів і послуг за межами країн, де знаходяться суб'єкти ЗЕД.

Крім цього є ще інші визначення міжнародного маркетингу.

Міжнародний маркетинг — це діяльність суб'єктів ЗЕД, що спрямована на вивчення ринку, вплив на споживчий попит з метою задоволення взаємних потреб шляхом обміну, розширення збуту товарів, що виробляються ними.

Міжнародний маркетинг можна визначити як теорію прийняття управлінських рішень на основі аналізу факторів міжнародного ринкового середовища.

Основні фактори, які стимулюють розвиток міжнародного маркетингу:

1. Послаблення маркетингових можливостей на внутрішньому ринку.
2. Зниження попиту на товари суб'єктів ЗЕД на внутрішньому ринку.
3. Зниження темпів економічного зростання в країнах місцезнаходження суб'єктів ЗЕД.
4. Зростання податків на ЗЕД, що здійснюються фізичними і юридичними особами.
5. Проведення антипідприємницької політики урядами в країнах місцезнаходження суб'єктів ЗЕД.
6. Державне стимулювання суб'єктів ЗЕД, які здійснюють міжнародну господарську діяльність.

7. Зростання можливостей для ефективної роботи суб'єктів ЗЕД на зовнішніх ринках.

8. Підвищення рівня привабливості зовнішніх ринків для суб'єктів ЗЕД.
Принципи здійснення міжнародного маркетингу.

1. Постановка суб'єктами маркетингових завдань в сфері ЗЕД.

2. Вибір суб'єктами ЗЕД цільових зовнішніх ринків.

3. Визначення суб'єктами маркетингового асортименту товарів, призначених для реалізації на конкретних зовнішніх ринках.

4. Формування суб'єктами ЗЕД системи маркетингових досліджень, які будуть застосовуватись на зовнішньому ринку.

5. Систематичне проведення суб'єктами ЗЕД маркетингового контролю за рухом товарів і послуг на зовнішніх ринках.

Вказані принципи маркетингової діяльності широко використовуються у міжнародному співробітництві суб'єктів господарської діяльності.

Основними умовами здійснення міжнародного маркетингу є:

1. Стан світового ринку, його об'єктивні характеристики.

2. Політичне, правове, економічне, соціально-культурне середовище ЗЕД.

3. Кон'юнктура певного товарного ринку.

При здійсненні маркетингових досліджень у сфері ЗЕД повинні прийматись такі попередні рішення:

1. Суб'єктами ЗЕД приймається рішення про всебічне вивчення середовища функціонування міжнародного маркетингу, в конкретних країнах, регіонах, інтеграційних об'єднаннях.

2. Суб'єктами ЗЕД приймається рішення про доцільність виходу на світовий ринок.

3. Суб'єкти ЗЕД повинні прийняти рішення про те, на які конкретні світові ринки треба виходити.

4. Приймаються рішення суб'єктами ЗЕД про методи виходу на конкретний світовий ринок.

5. Важливим рішенням суб'єктів ЗЕД є визначення структури маркетингових дій на зовнішньому ринку.

6. Суб'єкти ЗЕД мають прийняти рішення про створення і структуру служб, відділів міжнародного маркетингу.

Спираючись на ці рішення суб'єкти ЗЕД, насамперед, проводять маркетингові дослідження по таким напрямкам:

1. Досліджуються основні характеристики сучасного світового ринку, його динаміка, тенденції розвитку та пріоритети.

2. Визначаються та досліджуються особливості ЗЕД суб'єктів, специфічні риси їхньої поведінки і мотивації при проведенні маркетингової діяльності.

3. Аналізується характеристика основних параметрів середовища міжнародного маркетингу, зокрема конкурентної ситуації на обраному світовому ринку.

4. Здійснюються заходи по розробці стратегії виходу та діяльності суб'єкта ЗЕД на потенційному зарубіжному ринку.

5. Визначаються проблеми та досліджується специфіка технології маркетингової діяльності на зовнішніх ринках.

II. Кон'юнктура світового ринку

Здійснення суб'єктами ЗЕД міжнародного маркетингу передбачає, зокрема, вивчення кон'юнктури світового ринку.

Світовий ринок — це відносини між суб'єктами ЗЕД з приводу формування та дії пропозиції і попиту на товари, капітал, робочу силу, послуги.

Кон'юнктура світового ринку — це економічна ситуація на світовому ринку на певний період часу. Кон'юнктура світового ринку знаходить свій прояв в співвідношенні між пропозицією і попитом на товари і послуги.

Види кон'юнктури світового ринку:

1. Оптимальна кон'юнктура світового ринку — це максимально взаємовигідний рівень прибутку, що отримують партнери.

2. Несприятлива кон'юнктура світового ринку:

а) для продавця означає:

- зниження прибутку при реалізації продукції;
- зниження попиту на продукцію;
- розширення пропозиції даного виду.

б) для покупця означає:

- зростання цін на товари;
- зменшення пропозицій товарів;

Загальні фактори, що впливають на кон'юнктуру ринку, діляться на 3 види:

1. Циклічні — це фактори, які відображають циклічний розвиток економіки по фазам: а) підйом; б) депресія; в) криза; г) поживлення.

2. Випадкові. До них відносяться:

- а) соціальні конфлікти (страйки);
- б) зміна в міжнародній обстановці;
- в) форс-мажорні обставини (обставини нездоланної сили (стихійні лиха), тощо).

3. Детерміновані, тобто причинно-обумовлені, об'єктивні, які не залежать від волі та свідомості суб'єктів ЗЕД.

До них відносяться:

- а) науково-технічна революція;
- б) зростання чисельності суб'єктів ЗЕД;
- в) економічна політика держави;
- г) економічна політика монополій (ТНК);
- д) сезонний характер виробництва.

На кон'юнктуру світового ринку в цілому діють біля 300 факторів.

Основні кон'юнктуростворюючі фактори діляться на 2 види:

Фактори I виду — безпосередньо впливають на кон'юнктуру світового ринку. До них відносяться:

- 1. Фактори попиту.
- 2. Фактори пропозиції.
- 3. Фактори ціни на товари і послуги.

Фактори II виду — опосередкованого впливу на кон'юнктуру світового ринку. В їх числі виділяють:

1. *Державно-політичні фактори*, їх структурними елементами є:

а) рівень стабільності політичної обстановки як в середині, так і за межами країни;

б) необхідність забезпечення державних інтересів країни (квотування, ліцензування експорту, імпорту);

в) характер взаємовідносин держав-партнерів;

г) національна зовнішньоекономічна політика (концепція).

2. *Економічні фактори*:

а) рівень економічного розвитку країни, регіону;

б) валовий національний продукт та темпи його приросту;

в) структурні зрушення в економіці;

г) обсяг зовнішньої торгівлі та її динаміка;

д) енергетичні проблеми і методи їх вирішення;

е) стан валютного ринку;

є) темпи інфляції і ріст цін;

ж) фінансовий стан підприємств і рівень їх витрат;

з) динаміка капітальних вкладів і масштаби поновлення основного капіталу;

к) характер конкурентної боротьби на світовому ринку;

л) концентрація виробництва і капіталу;

м) особливості цінової політики;

н) розміри знижок і пільг.

3. *Технічні фактори*. До них відносяться:

а) рівень науково-технічного прогресу;

б) кількісний і якісний стан основних фондів та їх структура;

в) рівень використання технологій.

4. *Демографічні фактори*. В тому числі:

- а) чисельність населення і темпи його приросту;
- б) стать, вік, структура, темпи приросту населення по окремим категоріям (чоловіки, жінки, молодь, пенсіонери тощо);
- в) тривалість життя;
- г) зайнятість населення.

5. *Соціально-психологічні*, в тому числі:

- а) соціально-психологічний клімат в країнах реципієнтах (сприйняття місцевим населенням імпорту, експорту);
- б) соціальна структура суспільства (робітники, службовці, інтелігенція);
- в) соціально-побутові традиції країни-реципієнта;
- г) привабливість фірми, її імідж.

6. *Географічні фактори*, в тому числі:

- а) природно-кліматичні умови країни, регіону;
- б) сезонність виробництва товарів, надання послуг;
- в) екологічна ситуація в країні-реципієнті, регіоні.

7. *Інші фактори*. До них відносяться:

- а) міжнародні фестивалі (кінофестивалі);
- б) олімпіади;
- в) світові міжнародні ярмарки, виставки (товарів, техніки), аукціони;
- г) чемпіонати світу з різних видів спорту;
- д) і тому подібне.

Основні показники кон'юнктури товарного ринку.

Вони характеризують головні тенденції розвитку світового товарного ринку в сучасних умовах. Існують 4 групи показників товарного ринку:

І група — показники виробництва, це:

- 1. Динаміка виробництва.
- 2. Основні фірми-виробники товарів.
- 3. Зміна асортименту — поява нових товарів та удосконалення старих товарів.
- 4. Завантаження виробничих потужностей експортних підприємств.
- 5. Динаміка капіталовкладень в експортну галузь економіки.
- 6. Рух портфелю замовлень.
- 7. Динаміка виробничих витрат.
- 8. Чисельність зайнятих і безробітних.
- 9. Вплив страйків на обсяг випуску продукції та зростання заробітної плати.
- 10. Рух курсу цінних паперів (акцій; облігацій), облікового проценту (проценту за кредит).

II група — показники попиту і пропозиції. Вони включають:

1. Дані про динаміку і структуру споживання товарів, послуг.
2. Показники впливу науково-технічного прогресу на рівень споживання, вимоги до характеристик товару (зростання частки нових товарів, технологій).
3. Динаміка оптової і роздрібною торгівлі.
4. Розміри продажу в кредит.
5. Рух товарних запасів.
6. Індекс вартості життя (наприклад: споживча корзина).

III група — товарно-економічні показники, це:

1. Стан світової торгівлі.
2. Динаміка торгівлі в основних країнах експортерів і імпортерів.
3. Нові форми і методи торгівлі.

IV група — цінові показники, це:

1. Динаміка оптових цін у провідних країнах виробника і споживача даного товару.
2. Динаміка експортних цін.
3. Вплив на ціни інфляції.
4. Зміна цін на сировину та напівфабрикати.
5. Зростання продуктивності праці.
6. Зміна курсів валюти.
7. Дані про державне регулювання ціноутворення.
8. Вплив монополій на рівень ринкових цін (монополіст може встановлювати монополюно-високі чи монополюно-низькі ціни).

Врахування показників кон'юнктури світового ринку дає можливість суб'єктам ЗЕД зменшити комерційний ризик, запобігти банкрутству фірми.

В сучасних умовах комерційний крах суб'єктів ЗЕД на світовому ринку має місце через такі помилки:

1. Помилки допущені при аналізі обсягу і характеру попиту та пропозиції — 45% (від 100%). (В цьому випадку 55% суб'єктів ЗЕД, що допустили ці помилки, функціонують на належному рівні).
2. Неякісна продукція — 29% відповідно.
3. Недостатні зусилля по збуту товарів — 25%.
4. Підвищення витрат виробництва помилки при ціноутворенні — 8%.
5. Відповідні дії конкурентів (демпінг, промисловий шпіонаж) — 17%.
6. Неприятливі моменти виходу на світовий ринок (неврахування сезонності попиту на товар, тощо) — 14%.
7. Труднощі виробничого і технологічного характеру — 12%.
8. Інші помилки — 24%.

Важливим напрямом здійснення суб'єктами ЗЕД міжнародного маркетингу є аналіз конкурентоспроможності товару на світовому ринку.

III. Конкурентоспроможність товару на світовому ринку

Здійснення суб'єктами ЗЕД виходу на світовий ринок передбачає, що вироблені ними товари є конкурентноздатними, користуються попитом у покупців. В цьому зв'язку насамперед необхідно розглянути економічний зміст конкурентноздатності (конкурентоспроможності) товару.

Конкурентоспроможність товару — це порівняльна характеристика товару, яка містить комплексну оцінку сукупних його якостей по відношенню до вимог ринку.

Конкурентоспроможність товару проявляється в двох видах:

1. Це конкурентоспроможність товару з боку покупця.

Вона розраховується за такою формулою:

$$K_{\text{т.п.ок.}} = \frac{E_{\text{п}}}{B_{\text{п}}} \rightarrow 0$$

де $K_{\text{т.п.ок.}}$ — це конкурентоспроможність товару для покупця;

$E_{\text{п}}$ — корисний ефект, що має покупець від придбання товару;

$B_{\text{п}}$ — витрати покупця пов'язані із придбанням і експлуатацією товару.

Згідно з цією формулою чим більше отримає покупець ефект від покупки товару, тим більше конкурентоспроможність товару для покупця.

2. Це конкурентоспроможність товару для виробника. Вона розраховується по такій формулі:

$$K_{\text{т.в.}} = \frac{\Pi}{B_{\text{т}}} \rightarrow >0$$

де $K_{\text{т.в.}}$ — це конкурентоспроможність товару для виробника;

Π — це прибуток, який отримус виробник при реалізації товару на світовому ринку;

$B_{\text{т}}$ — це витрати виробника, що пов'язані з виробництвом та реалізацією товару на світовому ринку.

Згідно з цією формулою, чим більше прибуток, тим вище конкурентоспроможність товару для виробника.

Конкурентоспроможність товару на світовому ринку характеризує система показників.

Основні показники конкурентоспроможності товару.

Вони поділяються на 3 групи:

I група — технічні;

II група — економічні;

III група — організаційні.

Розглянемо більш детально кожен із зазначених груп показників.

I група — технічні показники по конкурентоспроможності товару.

До них відносяться:

1. *Класифікаційні* показники. Вони означають належність товару до певного класу продукції (асортимент товару).

2. *Конструктивні* показники. Це показники, які характеризують притаманні товару певні технічні, конструктивні рішення. (Наприклад: краща якість, форма, нові матеріали).

3. *Нормативні* показники. Це показники, що свідчать про відповідність товару національним і міжнародним нормам, стандартам, правилам, вимогам до уніфікації. (Наприклад: один товар застосовується як складовий товар іншого елемента (деталі аудіотехніки).

4. *Ергономічні* показники. Це показники товару, які націлені на задоволення вимог споживача. До них відносяться:

а) гігієнічні;

б) антропометричні (розмір одягу, взуття);

в) фізіологічні (чоловіки, жінки, діти);

г) психологічні.

5. *Естетичні* показники товару включають:

а) зовнішній вигляд;

б) зручність;

в) колір;

г) пакування;

д) дизайн.

II група — економічні показники.

1. Витрати на транспортування товарів.

2. Вартість пакування товарів.

3. Вартість введення в дію товарів (машини, устаткування).

4. Вартість пов'язана з навчанням персоналу при експлуатації ними товарів.

5. Витрати на електроенергію при експлуатації товарів.

6. Заробітна плата обслуговуючого персоналу, який використовує товар.

7. Витрати на після гарантоване обслуговування (ремонт обладнання).

8. Витрати на купівлю запасних частин для товарів.

9. Витрати на страхування товарів.

10. Обсяг податків пов'язаних з купівлею та реалізацією товару.

11. Витрати, на утилізацію товару (тобто його переробку, знищення без нанесення збитків для довкілля).

III група — організаційні показники конкурентоспроможності товару.

1. Умови платежу за придбаний товар.
2. Умови поставок товару.
3. Система знижок при купівлі товарів.
4. Комплексність поставок товарів.
5. Терміни та умови надання гарантій функціонування товарів.

Етапи аналізу конкурентоспроможності товарів суб'єктами ЗЕД:

I. Виділення набору споживчих параметрів товару (тобто на який товар можна розраховувати покупець виходячи із своїх можливостей).

II. Вибір зразка товару для порівняння.

III. Визначення питомої ваги окремих показників конкурентоспроможності товару.

IV. Розрахунок загального показника товару, який характеризує його корисний ефект.

V. Визначення економічних показників товару, тобто витрат на його придбання, споживання і використання.

VI. Розрахунок загального індексу конкурентоспроможності товару по економічним показникам.

VII. Визначення загального показника рівня конкурентоспроможності товару відповідно до його споживчих і економічних показників.

Обрання світового ринку та визначення конкурентоспроможності товару суб'єктами ЗЕД є основою для пошуку і встановлення їх господарських зв'язків із зарубіжними партнерами, а також обґрунтування стратегії міжнародного маркетингу.

IV. Стратегія маркетингу в ЗЕД

Розробка маркетингової стратегії є важливим напрямом ЗЕД. Загальне визначення маркетингової стратегії:

ММС — це поведінка фірми, що забезпечує досягнення певної мети при встановлених можливостях в означений термін часу.

ММС — це цілеспрямована спроба впливати і керувати діяльністю фірми на зарубіжних ринках.

Етапи міжнародної маркетингової стратегії:

I етап — *розробка базової концепції маркетингової діяльності фірми*. Вона включає:

- а) дослідження макро- і мікро середовища;
- б) формування мети фірми (на міжнародних ринках);
- в) розробку тактичних завдань;
- г) конкретизацію діючих маркетингових програм фірми.

II етап — розробка методів виходу і функціонування фірми на зарубіжних ринках.

III етап — формування поведінки фірми, пристосування її маркетингових програм до зарубіжних умов.

VI етап — формування інтегрованої маркетингової політики фірми.

Це означає її пристосування до умов глобалізації (інтернаціоналізації господарського життя) та особливостей дії конкретного зарубіжного ринку.

Види міжнародної маркетингової стратегії:

I вид — *стандартизована* маркетингова стратегія. Означає, що вона є загальною для всіх зовнішніх і внутрішніх ринків.

II вид — *адаптована* міжнародна маркетингова стратегія, означає її спеціалізацію, пристосування до умов дії конкретного ринку. Кожен із вказаних видів міжнародної маркетингової стратегії має свої переваги.

1. Переваги *стандартизованої* ММС:

- а) економія на науково-дослідних витратах;
- б) економія на виробництві стандартизованої продукції;
- в) економія на маркетингових заходах;
- г) зручність контролю за виконанням маркетингових програм;
- д) досягнення уніфікації ринків збуту.

2. Переваги *адаптованої* ММС, це:

- а) різноманітність ринкових умов;
- б) специфіка державного регулювання конкретного ринку;
- в) відмінності країн у мотиваціях споживачів;
- г) місцева ініціатива філіалів фірми та дотримання ними обраної маркетингової концепції.

В практиці вказані стратегії окремо використовуються рідко. Частіше вони застосовуються фірмою разом, доповнюючи одна одну. Така стратегія називається *інтегрована* маркетингова стратегія, її можна вважати як *третій вид* ММС.

Цей вид ММС поєднує переваги стандартизованої і адаптованої ММС.

Основний принцип *інтегрованої* ММС — *стандартизація* має застосовуватися там, де це можливо, а *адаптація* там, де це необхідно.

Конкретно такий стратегічний підхід залежить від товару, фірми, ринку.

ММС формується в умовах певного конкурентного середовища світового ринку. Тому фірми доповнюють свою ММС розробкою конкурентної стратегії.

Міжнародна *конкурентна* стратегія фірми зорієнтована на врахування ринкових змін та визначення позиції компанії на ринку.

Міжнародна *конкурентна* стратегія має 3 *типи*.

I тип — це МКС, яка базується на конкурентній перевазі по витратах пов'язаних з виробництвом і реалізацією товарів.

II тип МКС передбачає задоволення різних потреб споживачів (тобто широкий асортимент товарів).

III тип МКС націлений на конкретний сегмент світового ринку (тобто передбачає задоволення потреб лише певної групи споживачів).

Таким чином маркетинг у ЗЕД охоплює загальні методи вивчення ринкового середовища, передбачає аналіз кон'юнктури світового ринку конкурентоспроможності товару на світовому ринку, знання та розробку міжнародної маркетингової стратегії фірми. Комплексне використання при здійсненні ЗЕД створює сприятливі передумови її участі у міжнародному бізнесі.

ПОШУК ТА ОЦІНКА ІНОЗЕМНИХ ПАРТНЕРІВ

I. Сутність та види фірм.

II. Показники ефективності діяльності фірми.

III. Методи пошуку потенційних покупців.

I. Сутність та види фірм

Пошук іноземних партнерів є важливою стороною зовнішньоекономічної діяльності фірми.

Фірма — це відокремлена господарська одиниця, зареєстрована в країні місцезнаходження.

У США — 20 млн. фірм, Японії — 10 млн. фірм, Польщі — 2 млн. фірм.

Найменування фірми зазначається на бланках листів, на рахунках, на печатках і т.д.

1. Класифікація фірм за видами діяльності:

- Промислові,
- Сільськогосподарські.
- Агропромислові.
- Транспортні.
- Телекомунікаційні.
- Торговельно-посередницькі.
- Банківські.
- Страхові.
- Юридичні.
- Аудиторські.
- Туристичні.
- Будівельні ті ін.

2. Класифікація правових форм підприємства:

а) За об'ємом:

- мале;
- середнє;
- крупне.

б) За формами власності:

- індивідуальне;
- сімейне;
- колективне;
- приватне;
- державне;

- спільне;
- змішане.

в) За структурно-правовим критерієм:

- фірма;
- концерн;
- асоціація;
- ТОВ;
- трест;
- холдінг.

г) За методом фіксації уставного фонду:

- акціонерне товариство;
- товариство з додатковою відповідальністю;
- товариство з обмеженою відповідальністю;
- командитне товариство;
- повне товариство.

Виділяють наступні форми фірм:

- індивідуальні підприємці.
- об'єднання підприємців.

Фірма — це відокремлена господарська одиниця, зареєстрована в країні місцезнаходження.

Особливості:

- велика кількість;
- обмежені фінансові можливості.

Тому при виборі індивідуальних підприємців в якості контрагентів необхідно навести довідки щодо їх платоспроможності та фінансового становища.

Об'єднання підприємців можуть мати форму спілки або товариства. *Учасники спілки:*

- мають спільний капітал;
- здійснюють спільну виробничу діяльність;
- несуть необмежену відповідальність по зобов'язанням спілки;
- не підлягають публічній звітності;
- інформація про їх фінансову діяльність ускладнена.

Товариства об'єднують лише капітали. *Особливості:*

- управляються професійними менеджерами;
- капіталовкладники ризикують лише своїм капіталом.

Основні форми товариств:

- товариства з обмеженою відповідальністю;
- акціонерні товариства;
- командитні товариства;
- акціонерно-командитні товариства.

Встановлення ділових відносин з конкретною фірмою передбачає:

- визначення фірмової структури галузі (ринка);
- виділення провідних фірм галузі;
- вивчення окремих фірм.

Фірмова структура галузі виділяється за:

- спеціальними товарно-фірмовими та галузевими довідниками;
- каталогами;
- галузевими виданнями промислових асоціацій;
- бюлетенями торгових палат.

Провідні фірми виділяються за питомою вагою в галузевому об'ємі виробництва певного товару. При цьому використовуються статистичні збірники, показники діяльності фірми.

Вивчення фірми передбачає визначення її:

1. Правової форми.
2. Спеціалізації.
3. Конкретних виробничих параметрів.
4. Питомої ваги у виробництві конкретних товарів.
5. Особливостей організаційної структури.
6. Наявності дочірніх компаній та їх місцезнаходження.
7. Науково-виробничих та фінансових зв'язків з іншими фірмами.
8. Техніко-економічних зіставлень її продукції з аналогічною продукцією інших фірм.

Інформація про фірми може бути отримана:

- в фірмових довідниках, які включають річні звіти, каталоги, проспекти, рекламні видання;
- в матеріалах спеціалізованих інформаційних комісій, організацій;
- через довідки банків;
- в періодичній пресі.

Фірмові довідники бувають:

- адресні;
- товарно-фірмові;
- загальнофірмові;
- галузеві;
- біографічні;
- тематичні та ін.

II. Показники ефективності діяльності фірми

Виділяють абсолютні і відносні показники. *Абсолютні:* прибуток, об'єм продажів. *Відносні* показники діяльності фірми включають:

1. За показником рентабельності:

$$1.1. \text{ Рентабельність продажів} = \frac{\text{Прибуток за звітний період}}{\text{Об'єм продажів за звітний період}} \times 100.$$

$$1.2. \text{ Рентабельність активів} = \frac{\text{Прибуток за звітний період}}{\text{Активи на кінець звітного періоду}} \times 100.$$

$$1.3. \text{ Рентабельність основного капіталу} = \frac{\text{Прибуток за звітний період}}{\text{Основний капітал}} \times 100.$$

$$1.4. \text{ Рентабельність власного капіталу} = \frac{\text{Прибуток за звітний період}}{\text{Власний капітал}} \times 100.$$

$$1.5. \text{ Середня норма рентабельності фірми} = \frac{(\text{П1} + \text{П2} + \text{П3} \dots)n}{(\text{A1} + \text{A2} + \text{A3} \dots)n} \times 100,$$

де А — балансова вартість активів з вирахуванням амортизації на кінець року;

П — чистий прибуток;

n — число років.

2. За показником об'єму продажів:

$$2.1. \text{ Ефективність діяльності фірми} = \frac{\text{Об'єм продажів}}{\text{Активи}} \times 100.$$

$$2.2. \text{ Коефіцієнт оборненості оборотних активів} = \frac{\text{Об'єм продажів}}{\text{Оборотні активи}} \times 100.$$

$$\begin{aligned} \text{Коефіцієнт оборненості матеріально-виробничих запасів} &= \\ &= \frac{\text{Об'єм продажів}}{\text{Матеріально-виробничі запаси}} \times 100. \end{aligned}$$

$$2.4. \text{ Рівень організації виробництва} = \frac{\text{Об'єм продажів}}{\text{Число зайнятих}} \times 100.$$

3. Показники конкурентноздатності (К) фірми:

$$3.1. K = \frac{\text{Об'єм продажів}}{\text{Нереалізована продукція}} \times 100.$$

$$3.2. K = \frac{\text{Об'єм продажів}}{\text{Дебіторська заборгованість}} \times 100.$$

3.3. Відсоток навантаження виробничих можливостей.

3.4. Портфель замовлень.

3.5. Об'єм і напрями капіталовкладень.

3.6. Зростання маси і норми прибутку фірми.

3.7. Динаміка продажів у вартісному та кількісному виразі.

4. Показники фінансового стану (ФС) фірми:

4.1. Ріст частки капіталізованого прибутку в загальному об'ємі акціонерного капіталу, що використовується.

$$4.2. \text{ФС} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Підсумок балансу}} \times 100$$

$$4.3. \text{ФС} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Реальний основний капітал}}$$

$$4.4. \text{ФС} = \frac{\text{Боргова заборгованість}}{\text{Власний капітал}}$$

$$4.5. \text{Коефіцієнт самофінансування поточних капіталовкладень} = \frac{\text{Прибуток від капіталовкладення}}{\text{Основний капітал}} \times 100\%$$

$$4.6. \text{Коефіцієнт покриття} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Короткострокова заборгованість}} > 1.$$

$$4.7. \text{Коефіцієнт ліквідності оборотних активів} = \frac{\text{Готівка} + \text{Цінні папери}}{\text{Оборотні активи}}$$

$$4.8. \text{Коефіцієнт покриття короткострокової заборгованості ліквідними засобами} = \frac{\text{Готівка} + \text{Цінні папери} + \text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Оборотні активи}}$$

Зниження цього показника означає зниження платоспроможності фірми.

III. Методи пошуку потенційних партнерів

Найважливіші фактори при виборі іноземного партнера:

- репутація фірми та її продукції;
- фінансовий стан та платоспроможність фірми;
- рівень виробничого та науково-технічного потенціалу фірми.

Знаходження та оцінка партнерів для здійснення угод

Пошук партнера-покупця на рівні крупних фірм обумовлений:

- вузькістю внутрішнього ринку;
- прагненням використати можливості та переваги світового ринку.

Види збуту крупних фірм:

- власна система збуту;
- представники фірм: ділери, закордонні універсальні представники, бюро по збуту, агенції за кордоном;
- спільна збутова діяльність.

Переваги власних збутових компаній за кордоном:

- підтримання більш високих цін на продукцію;
- адаптація до ринку та попиту;
- економія на витратах по просуванню товару на ринок та рекламі;
- забезпечення швидкого та ефективного розповсюдження інформації про нові види продукції;
- забезпечення якісного післяпродажного технічного обслуговування;
- використання досвіду управління та маркетингової діяльності материнської компанії, що веде підготовку кадрів.

Функції дилерів:

- організація і проведення показу продукції;
- організація постійної виставки зразків продукції, яку вони реалізують;
- реалізація товарів материнської компанії.

Проникнення на ринок включає такі етапи:

1. Вивчення номенклатури, асортименту ринку.
2. Вивчення прибутковості ринку.
3. Вибір місцевого представника серед торгових фірм, які працюють на ринку.
4. Створення власного філіалу:
 - придбання фірми місцевого представника шляхом часткового викупу його підприємства.
 - створення свого філіалу на місці представника.

Вивчення ринку передбачає вирішення питання, що створювати: торговий філіал, філіал з продажу виключних товарів чи виробниче підприємство. Це рішення залежить від: ємності ринку, характеру митних бар'єрів, можливостей експорту даного товару в треті країни.

Представник фірми зобов'язаний:

- всебічно знати ринок;
- мати солідне фінансове положення;
- активно займатися створенням нових представництв.

Методи пошуку потенційних покупців:

- перегляд списків постійних покупців;
- бесіди з постійними покупцями;
- бесіди з новими покупцями;
- перегляд телефонних книг;
- перегляд проспектів;
- особисті знайомства;
- пряме звернення по пошті;
- конференції, симпозиуми, ярмарки, торгові виставки;
- реклама.

Купівельна спроможність клієнта:

- зрозуміло виражена потреба в конкретній продукції;
- право на купівлю продукції;
- можливість заплатити за продукцію.

Методи пошуку партнера:

1. Поштовий зв'язок — розсилка листів пропозицій.
2. Торговельні та науково-технічні виставки.

Характеристика:

• дозволяють торговому агенту зустрітися зі значною кількістю клієнтів;

- інформативність;
- оперативність.

3. Конференції, ярмарки, семінари. Вони є джерелом потенційних покупців, дають можливість реального укладання угод.

4. Пошук партнера на ринку. Цей простий метод є ефективним, якщо проводиться систематично та ретельно.

МІЖНАРОДНІ ГОСПОДАРСЬКІ КОНТРАКТИ

I. Економічний зміст МГК Класифікація МГК

II. Класифікація МГК

III. Види МГК

IV. Структура МГК:

а. Базові умови поставок товарів

б. Економічні санкції

в. Додаткові складові МГК

I. Економічний зміст МГК

В законодавстві України існує положення «Про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)». Виходячи з цього можна говорити про такі поняття, що є синонімами:

- Зовнішньоекономічний договір.
- Зовнішньоекономічний контракт.
- Міжнародний господарський контракт.

Економічний зміст МГК полягає в розкритті їх суті та принципів дій.

МГК — це документальне погодження волі 2-х або декількох суб'єктів з метою виникнення, зміни та припинення взаємних зв'язків.

МГК — це правовий документ, що фіксує права та обов'язки партнерів по здійсненню спільної зовнішньоекономічної операції.

МГК є безпосередньою формою реалізації ЗЕД. Оскільки ЗЕД існує як загальна система зв'язків з міжнародними партнерами, то частиною ЗЕД виступає МГК.

Здійснення ЗЕД базується на певних принципах (див. Розділ II). Вони обов'язкові і при реалізації МГК. Але останнім властива своя система принципів, яка має враховуватися сторонами МГК.

Принципи складання та здійснення МГК:

1. Принцип свободи. Означає:

- свобода вибору партнера по ЗЕД;
- свобода вибору форми МГК;
- свобода участі у ЗЕД;
- свобода у розробці змісту МГК;
- свобода вибору способу укладання МГК;
- свобода у прийнятті рішення про припинення дії контракту.

2. Принцип рівності (рівноправності) сторін МГК. Означає:
 - партнери по МГК рівні перед законом;
 - партнери по МГК мають однакові права та обов'язки;
 - партнери по МГК мають рівні обов'язки перед державою (законодавчою, виконавчою, судовою гілками влади).
3. Принцип взаємної відповідальності означає, що партнери несуть взаємну відповідальність за виконання статей контракту.
4. Принцип обов'язкового виконання статей МГК.
5. Принцип погодження МГК з нормами міжнародного економічного права. Вони діють, наприклад, на основі положень Інкотермс 2000.
6. Принцип врахування вимог національного законодавства при складанні сторонами МГК.

Порядок укладення МГК. Основні етапи:

I. Попередні переговори сторін з приводу можливостей укладення МГК. На цьому етапі сторони домовляються про взаємні пропозиції щодо предмету контракту (кількісні та якісні параметри, ціна, термін поставки товарів, надання послуг).

II. Погодження волі партнерів з приводу укладення взаємного договору. Тут уточнюються конкретні пропозиції сторін, які потім знаходять вираз у статтях контракту.

III. Вибір сторонами часу і місця укладення МГК.

IV. Формування та взаємна передача сторонами письмових пропозицій щодо укладення МГК.

V. Сторони направляють одна одній взаємні письмові повідомлення про прийняття пропозицій укласти МГК.

VI. Розробка попереднього варіанту МГК.

VII. Відкликання письмової пропозиції укладання МГК — припинення стосунків сторін щодо укладання МГК.

VIII. Виконання процедури остаточного укладання МГК — сторони підписують екземпляри МГК (мінімум два) та ставлять на них відповідні печатки. З цього моменту МГК має юридичну силу.

II. Класифікація МГК

Існують два головних підходи до класифікації МГК:

1. Типізація МГК.
2. Види МГК.

Основними ознаками типізації МГК є те, що:

- типи МГК можуть бути застосовані для характеристики одного МГК;
- МГК, як правило, характеризуються за типовими ознаками попарно, на основі концентрації в них протилежного змісту.

Основні критерії поділу МГК на типи:

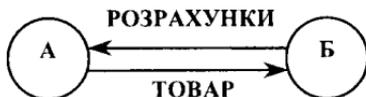
1. Виділення суб'єктів МГК.
2. Фіксуються принципи функціонування МГК.
3. Характеризуються функції МГК.
4. Фіксується час дії МГК.
5. Фіксується мета та завдання МГК.
6. Розрізняються типи МГК по структурі.

Основні типи МГК:

1. *Односторонні МГК* — одна сторона бере на себе певні обов'язки, а інша приймає права, наприклад, якщо раніше був укладений контракт по кредиту між А і В.

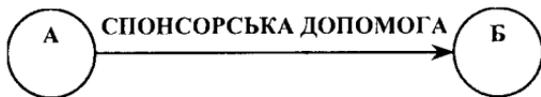


2. *Двосторонні МГК* — набуття сторонами взаємних прав та обов'язків.



3. *Обтяжливі МГК* — передбачають відшкодування, а саме: сторона, яка отримує вигоду повинна її відшкодувати.

4. *Благодійні МГК* — передбачають ситуацію, коли сторона, набуваючи вигоду, її не відшкодує. Ці контракти ще називають спонсорськими.



5. *Формальні МГК* — передбачають дотримання сторонами всіх формальностей відповідно до вимог міжнародного економічного права та національного законодавства.

6. *Реальні МГК* — передбачають безпосередню передачу товарів, надання послуг, передачу ТСД без дотримання всіх формальностей. Але після реалізації зовнішньоекономічної операції, сторони зобов'язані оформити документи.

7. *Консенсуальні МГК* — передбачають погодження волі сторін на основі дотримання ними лише основних вимог міжнародного економічного права та національного законодавства.

8. *Комутативні МГК* — означають, що сторонам насамперед ще до укладання МГК відомі їх зобов'язання. Ідеться про скорочення етапів укладання контракту (наприклад, сторони А і В мають тривалі стосунки, і раніше вже уклали МГК про спеціалізацію виробництва).

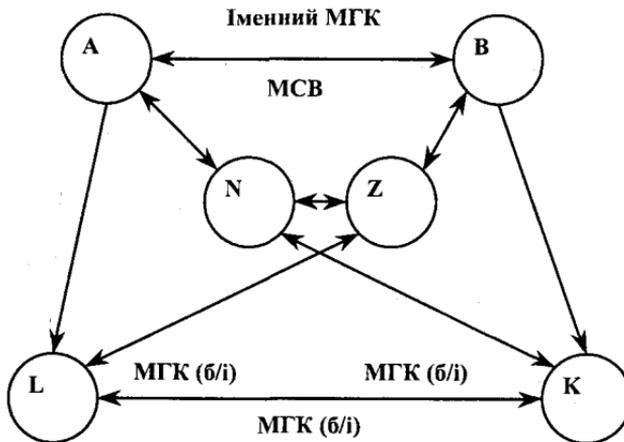
9. *Алеаторні МГК* — ризиковані господарські договори, що розраховані на щастя, на вдачу, їх ще називають «контрактами честі». Вони означають, що їх виконання відбувається за умов відсутності документального забезпечення зовнішньоекономічних операцій. Такі контракти здійснюються на основі усного погодження прав та обов'язків сторін, які здійснюються факсом, телексом, телефоном, електронною поштою. Передбачають дотримання принципу чесності, іміджу фірми. Мають місце у контрактах між солідними фірмами.

10. *Іменні МГК* — це такі контракти, в яких чітко вказані координати сторін, а саме:

- юридичні назви сторін;
- адреси сторін;
- рахунки сторін.

11. *Безіменні МГК* — це такі контракти, в яких не вказуються координати сторін.

Схема безіменного МГК:



L, N, Z, K — субпідрядники; МСВ — міжнародна спеціалізація виробництва.

Безіменні контракти додаються до іменних МГК.

12. *Прості МГК* передбачають проведення однієї зовнішньоекономічної операції. Наприклад, експорт/імпорт товару.

13. *Складні МГК* — це контракти, які передбачають проведення декількох зовнішньоекономічних операцій. Наприклад, предметом складного МГК може бути:

- імпорт обладнання;
- надання послуг по монтажу цього обладнання;
- післягарантійне обслуговування даного обладнання;
- підготовка кадрів, які будуть експлуатувати це обладнання.

14. *Одноразові МГК* передбачають проведення однієї, разової зовнішньоекономічної операції. Наприклад, МГК про спорудження інвестиційного об'єкта.

15. *Тривалі МГК* передбачають здійснення зовнішньоекономічної операції протягом тривалого проміжку часу. В цей період (5-10 років) дані операції постійно повторюються.

16. *Індивідуальні МГК* передбачають, що їх здійснюють два суб'єкти ЗЕД.

17. *Колективні МГК* передбачають, що їх здійснюють декілька суб'єктів ЗЕД.

18. *Загальні МГК* передбачають визначення в якості предмета стратегічної мети зовнішньоекономічного договору. Наприклад, контракт про створення СП.

19. *Часткові (тактичні) МГК* передбачають реалізацію поточних завдань в межах загального МГК. Часткові контракти, як правило, подаються в одному пакеті з загальними контрактами.

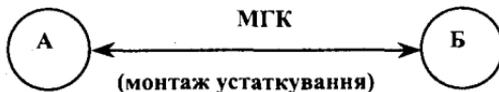
СКЛАДНИЙ

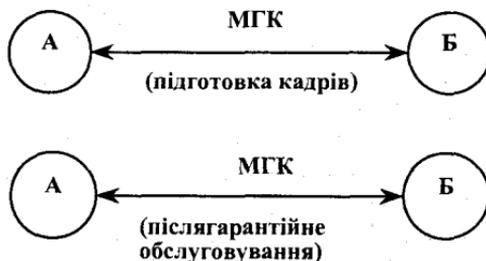


ЗАГАЛЬНИЙ



ЧАСТКОВІ





20. Попередні МГК — це такі контракти, які розробляються в межах відповідного етапу укладання МГК. Попередні МГК не мають юридичної сили.

21. Основні МГК — це такі контракти, які підписуються сторонами і мають юридичну силу.

22. Абстрактні МГК передбачають фіксацію в якості предмета наміри сторін.

23. Каузальні МГК передбачають чітку фіксацію предмета, прав та обов'язків сторін.

24. Головні МГК передбачають визначення основного предмета, мети контракту. Наприклад, основна мета контракту — експорт товару.

25. Другорядні МГК передбачають визначення в якості предмета конкретні завдання, що підпорядковані реалізації мети головного контракту. Наприклад, контракт про перевізника вантажу даного товару. Головні і другорядні контракти взаємопов'язані.

26. Типові МГК — це такі контракти, в яких в повній мірі враховуються вимоги міжнародного контрактного права. Наприклад, типи стандартних контрактів, а саме:

- МГК про купівлю-продаж товарів;
- МГК про бартерні операції;
- МГК про агентські операції.

Подаються у положенні «Про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)». (Див. Додаток № 1).

Це Положення розроблено Міністерством зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі України і затверджено Міністерством юстиції України 10.10.1995 року.

III. Види МГК

Види контрактів визначаються за критерієм їх конкретної спрямованості на використання певної форми міжнародного господарського співробітництва (МГС). Наприклад, контракт про СП, контракт про лізинг.

Основні види МГК:

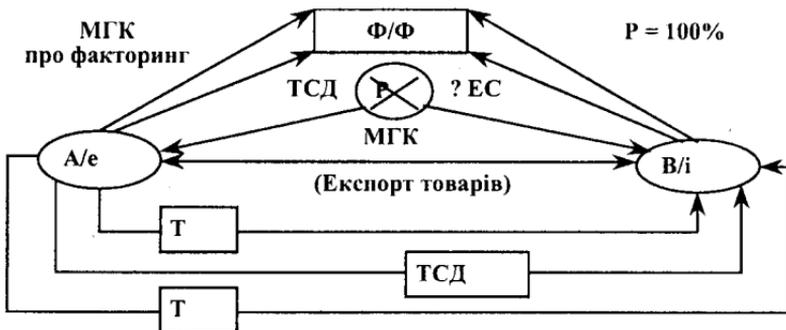
1. Контракт купівлі-продажу товарів.
2. Контракт про імпорт обладнання (устаткування).
3. Контракт про зустрічну торгівлю.
4. Контракт про лізинг.
5. Контракт про виконання робіт з матеріалів замовника (давальницької сировини). Дивись Закон України «Про давальницьку сировину».
6. Контракт комерційного представництва (дилер, дистриб'ютор).
7. Контракт про консигнаційний склад.
8. Контракт про технічне обслуговування.
9. Контракт про комісію.
10. Контракт про кооперацію.
11. Контракт про іноземні інвестиції.
12. Ліцензійний контракт.
13. Контракт про надання передового досвіду, нових знань (know-how).
14. Контракт про спорудження інвестиційного об'єкта.
15. Контракт про перевезення (транспортування) вантажу.
16. Контракт про міжнародну експедицію.
17. Контракт про страхування (вантажу, транспортних засобів, кредитів тощо).
18. Контракт про контроль кількості і якості товарів у міжнародному обігу.
19. Контракт про факторинг.

Факторинг — це форма надання короткострокового кредиту під експорт товарів.

Факторинг здійснюють:

- **Фактор-фірми** — фінансові установи, які надають короткострокові кредити під експорт товарів на певних умовах.
- Банки (державні та комерційні).

Схема МГК про факторинг:



Основні умови МГК про факторинг:

- 1). Фактор-фірма (Ф/Ф) надає кредит експортеру (А/е) під експорт товарів.
- 2). Експортер надає товаросупроводжуючі документи фактор-фірмі.
- 3). Фактор-фірма стає власником товару,
- 4). Фактор-фірма надає кредит експортеру в розмірі 70-90 % від обсягу вартості товару, що експортується.
- 5). Фактор-фірма надає експортеру кредит оперативно (2-3 дні).
- 6). Процент фактор-фірми за кредит становить 3-5 % від вартості товару.
- 7). Фактор-фірма ставить умову, що імпортер (В/і) проводить 100% розрахунки з фактор-фірмою.
- 8). Термін надання кредиту — до 120 днів.
- 9). Фактор-фірма виплачує експортеру різницю при остаточному розрахунку імпортера з фактор-фірмою:
 - по мінімуму ще 27% отримує експортер;
 - по максимуму ще 5% отримує експортер.
- 10). Можлива максимальна сума економічних (Σ ЕС) становить від 8-12% вартості контракту.

Переваги МГК про факторинг:

I. Експортер отримує 95-97 % від вартості МГК → 3-5% втрачає, але виграє час.

II. Імпортер проплачує 100% вартості товару + Σ ЕС.

III. Фактор-фірма:

1) — отримує 3-5 % + Σ ЕС;

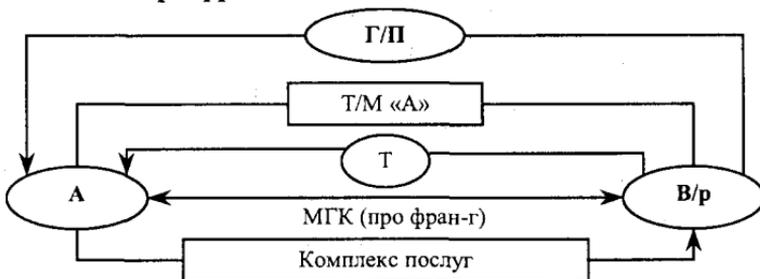
2) — Ф/Ф мають значну кількість клієнтів (Експортерів).

Тому Ф/Ф виграє за рахунок великої маси експортерів.

Факторингові операції — це метод боротьби з неплатежами в міжнародному бізнесі.

20. Контракт про франчайзинг передбачає в якості предмета комплекс господарських і фінансових операцій, послуг, які надає іноземна компанія партнерові у країні-реципієнті.

Схема МГК про франчайзинг:



Умови МГК про франчайзинг:

- 1). А (ТНК) надає В (партнер в країні-реципієнті) сировину.
- 2). А надає В матеріали.
- 3). А надає В технології.
- 4). А надає В машини та устаткування.
- 5). А споруджує для В в країні-реципієнті господарський об'єкт.
- 6). А надає В фінансові кошти.
- 7). А проводить в В будівельно-монтажні роботи.
- 8). А надає В допомогу в підготовці і перепідготовці кадрів.
- 9). В зобов'язане на своїй продукції використовувати торгово марку фірми А.

21. Контракт про створення змішаного підприємства, спільного підприємства. Змішане підприємство передбачає спільне використання державної і приватної власності.

Спільне підприємство передбачає спільне використання приватної власності партнерів.

IV. Структура МГК

Структура МГК складається з наступних статей.

I. Преамбула включає:

1. Назва МГК.
2. Реєстраційний номер МГК.
3. Місце та дата укладання МГК.
4. Визначення сторін, що домовляються в тексті МГК, в тому числі:
 - 4.1. Повна юридична назва сторін.
 - 4.2. Місцезнаходження сторін.
 - 4.3. Найменування сторін в тексті контракту:

— Продавець.

— Покупець.

II. Предмет контракту включає:

1. Найменування предмету зовнішньоекономічної операції.
2. Загальна характеристика предмету контракту.
3. Кількісні і якісні параметри предмету контракту. До п. 3 надаються специфікації.

III. Базові умови поставок товару.

Базові умови поставок товару передбачають вибір партнерами однієї з умов поставок товарів, що зафіксовані у міжнародних правилах по інтерпретації торгових термінів (Інкотермс).

Суть Інкотермс полягає у визначенні можливих умов поставок товарів від експортера до імпортера.

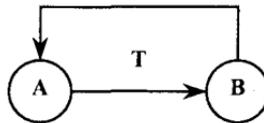
Всі умови Інкотермс згруповані у 13 пунктів. Останній їх уточнений зміст зафіксовано Міжнародною Торгівельною Палатою в Інкотермс 2000.

Всі мови Інкотермс поділяються на 4 групи:

1. Група «Відправлення».

1. **EXW** (Ex-works) франко-підприємство — означає, що продавець виконав свої зобов'язання по поставці товару тоді, коли він надав товар у розпорядження покупця безпосередньо на своїй території (завод, фабрика, склад).

Витрати по поставці товару несе покупець



II. Група «Основний фрахт не оплачено».

2. **FCA** (Free Carrier) франко-перевізник — означає, що продавець виконав свої обов'язки тоді, коли він передав товар, що пройшов ввізне митне очищення для експорту (М/О/Е), перевізнику у обраному покупцем місці.

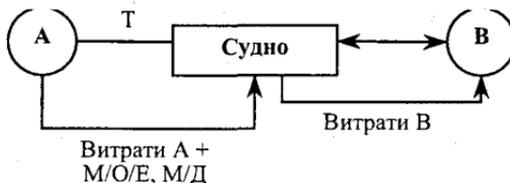
Експортна очистка повинна проводитись в регіональній митниці по місцю знаходження експортера. Йдеться про сплату митних податків на товар, що експортується.

Якщо митні податки не сплачуються по місцю знаходження експортера, тоді на митному кордоні ставки митного податку сплачуються подвійно. Ця норма не торкається іноземних суб'єктів ЗЕД.

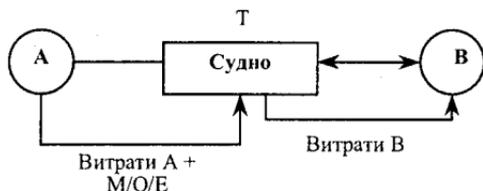
3. **FAS** (Free Alongside Ship) вільний вздовж борту судна — означає, що продавець виконав свої обов'язки тоді, коли товар розміщений вздовж борту судна по вказаному порту відправлення.

Відповідно до умов Інкотермс 2000 продавець зобов'язаний на свій ризик і свій власний рахунок отримати експортну ліцензію або інші офіційні санкції та виконати там, де потрібно всі митні формальності необхідні для експорту товару.

М/Д — митні документи.



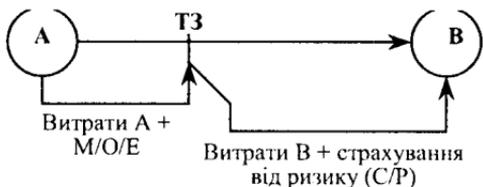
4. FOB (Free on Board) вільний на борту судна — означає, що продавець виконав свої зобов'язання тоді, коли товар перейшов через поручні судна в погодженому порту відвантаження.



III. Група «Основний фрахт оплачено».

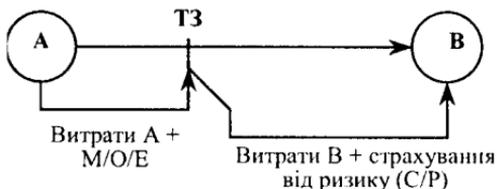
5. CFR (Cost and Freight) вартість і фрахт — означають, що продавець зобов'язаний оплатити витрати і фрахт необхідні для поставки товару у погоджений порт призначення.

Ризик збільшення витрат викликаних подіями, що відбулися після поставки товару на борт судна переходить від продавця до покупця.



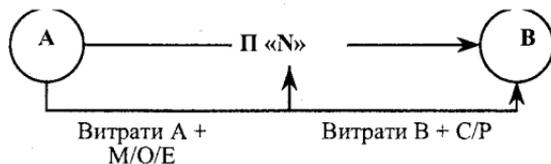
6. CIF (Cost, Insurance and Freight) вартість, страхування і фрахт — означає, що продавець має такі ж зобов'язання як і у випадку CFR, але з тим додатком, що він повинен забезпечити морське страхування для усунення ризиків загибелі та пошкодження товару при перевезенні.

Продавець укладає договір страхування і оплачує страховий внесок.

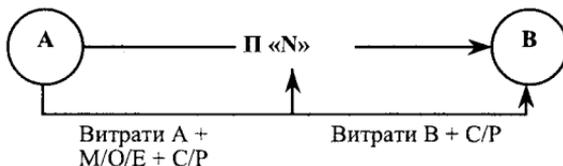


7. CPT (Carriage paid to) перевезення оплачено до пункту «N» — означає, що продавець оплачує фрахт за перевезення товару до погодженого місця призначення.

Ризик загибелі та пошкодження товару під час поставки переходить від продавця до покупця в момент передачі товару перевізнику.



8. СІР (Carriage and Insurance paid to) перевезення і страхування оплачено до пункту «N» — означає, що продавець має ті ж зобов'язання, що і за умови СІР, але додатково він повинен забезпечити страхування вантажу для усунення ризиків покупця. Продавець укладає договір страхування і оплачує страховий внесок. Покупець повинен знати, що продавець може отримати лише мінімальне покриття в разі страхового випадку.

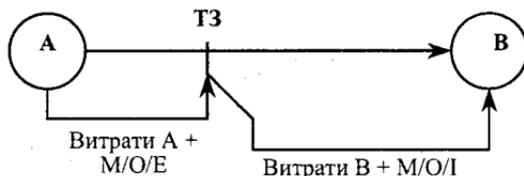


IV. Група «Прибуття».

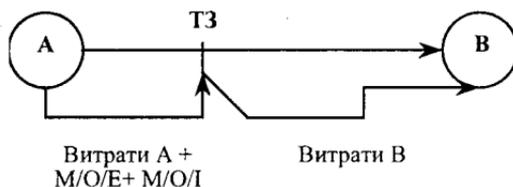
9. DAF (Delivered at Frontier) поставка до кордону/франко-кордон — означає, що продавець виконав свої зобов'язання тоді, коли товар доставлений у зазначене місце на кордоні/до вступу його на митний кордон країни, зазначеної у договорі.



10. DES (Delivered ex-Ship) франко-строп судна/порт призначення визначено — означає, що продавець виконав свої обов'язки тоді, коли товар надається покупцеві на борту судна без митного очищення імпорту (для морського, водного транспорту).



11. DEQ (Delivered ex-Quay) франко-набережна — означає, що продавець виконав свої обов'язки тоді, коли він надав товар у розпорядження покупця на набережній (товарній пристані) в погодженому порту призначення і очищений від мита на імпорт.



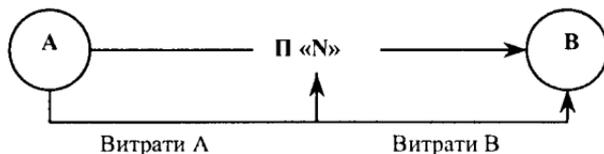
12. DDU (Delivered, Duty Unpaid) доставлено без сплати мита по імпорту/доставлено, мито не сплачено, у місце призначення — означає, що продавець виконав свої обов'язки тоді, коли він надав товар у розпорядження покупця в погодженому місці в країні імпорту. (Пункт «N» знаходиться на території країни B),

Продавець повинен нести витрати:

- митне очищення експорту;
- вартість перевезення;
- вартість страхування;
- втрати, пов'язані з митними зборами при експорті (оплата митних формальностей).

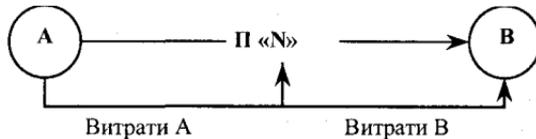
Покупець повинен нести витрати:

- митні податки при імпорті;
- митні збори (в тому числі оплата митних формальностей).



13. DDP (Delivered Duty Paid) доставлено, мито сплачено (оплачені всі види втрат пов'язані з доставкою) — означає, що продавець вико-

нав свої обов'язки тоді, коли він надав товар у розпорядження покупця в погодженому місці у країні імпорту. При цьому продавець несе витрати по поставці товару, включаючи М/О/Е, М/О/І та інші податки, збори. Отже, при умові DDP всі витрати несе продавець.



Розглянуті умови Incoterms 2000 передбачають, що при умові EXW — мінімальні зобов'язання бере на себе продавець, а при умові DDP — максимальні зобов'язання по поставці товару бере на себе продавець, в тому числі, продавець повинен отримати імпорتنу ліцензію в країні імпортера.

Incoterms 2000 вніс корективи в дві умови: FAS та DEQ. Вони передбачають, що покупець зобов'язаний отримати за свій власний рахунок імпорتنу ліцензію та інші офіційні санкції та виконати всі митні формальності для імпорту товару.

31 січня 2000 року контракти, в яких не зазначено рік версій вважаються укладеними на умові Incoterms 2000. Якщо треба скористатися FAS та DEQ Incoterms 1990, то це потрібно зафіксувати в контракті.

IV. Ціна та загальна сума контракту включає:

1. Вартість базових умов поставок.
2. Валюта ціни контракту.
3. Рівень та спосіб фіксації ціни товару.
4. Загальна сума контракту.

V. Якість товарів включає:

1. Параметри технічного рівня товару.
2. Показники якості товару.
3. Документи, що підтверджують якість товару (сертифікат якості).

VI. Термін поставки включає час поставки товару в погоджений пункт призначення.

VII. Умови платежу включає:

1. Валюта платежу.
2. Курс перерахування валют в національну валюту.
3. Види, форми розрахунків за поставлений товар.
4. Гарантія платежу.

В Україні умови платежу в МГК виконуються відповідно до «Типових платіжних умов ЗЕД (контрактів)» додаток №1 до постанови КМУ і НБУ від 21.06.95 року №444.

VIII. Здача та приймання товару включає:

1. Характер здачи на приймання товару (попередня, заключна здача та приймання).
2. Місце здачи та приймання товару.
3. Спосіб приймання товару по кількості і якості.
4. Термін приймання товару по кількості і якості.

IX. Гарантії. Претензії по кількості і якості товару.

Тут фіксуються умови надання гарантії по кількості і якості товару, що, постачається.

X. Пакування та маркування включає:**1. Пакування**

- 1.1. Якість пакування.
- 1.2. Порядок пакування.
- 1.3. Розміри пакування.
- 1.4. Способи оплати пакування.

2. Маркування

- 2.1. Порядок маркування.
- 2.2. Платежі за маркування.

XI. Відвантаження товару включає:

1. Обов'язки сторін щодо інформації, яка пов'язана з відвантаженням товару.

2. Порядок виконання зазначених зобов'язань.

XII. Економічні санкції включають вартісне відшкодування збитків стороною контракту, що їх завдала.

Порушення з боку продавця:

- Недотримання термінів поставок товарів.
- Поставка неякісних товарів.
- Поставка некомплектних товарів.
- Порушення зобов'язань по інформації про відвантаження товарів.
- Порушення зобов'язань про пакування товарів.
- Порушення зобов'язань про маркування товарів.
- Тощо.

Єдиним критерієм для визначення порушень МГК з боку продавця є час, протягом якого, через невиконання його зобов'язань, не виконується МГК.

Порушення з боку покупця:

- Несвочасне здійснення розрахунків.

Критерієм порушення статей контракту з боку покупця також є час, протягом якого МГК не виконується.

У світовій практиці порушники МГК відшкодовують заподіяні збитки, як правило, на основі прогресивної шкали економічних санкцій.

Прогресивна шкала економічних санкцій:

1. Якщо МГК не виконується від 1 до 30 днів $\rightarrow (\sum EC) = 0.05\%$ кожного дня невиконання контракту від вартості останнього.

1 дн. — 30 дн. = 0,05%

2. 31 дн. — 60 дн. = 0,08%

3. 61 дн. — 90 дн. = 0,12%

4. 91 дн. — 120 дн. = 8 — 128%

5. > 120 днів \rightarrow Міжнародний комерційний арбітражний суд (5 %).

XIII. Страхування включає:

1. Обов'язки продавця та покупця по страхуванню вантажу.

2. Тривалість, страхової гарантії.

3. Обсяг страхової гарантії.

4. Умови страхування.

XIV. Арбітраж включає:

1. Визначення Міжнародного комерційного арбітражного суду (МКАС), до якого у разі необхідності звертаються сторони.

2. Перелік документів, які сторони зобов'язані надати МКАС.

3. Фіксується, що рішення МКАС є обов'язковим для виконання.

4. Рішення МКАС не є обов'язковими для 3-х сторін, з якими сторони контракту мають господарські стосунки.

XV. Форс-мажорні обставини (обставини нездоланної дії).

1. Згідно класифікації ООН до них відносять:

2. Пожежі.

3. Урагани.

4. Землетруси.

5. Повені, але не сезонного характеру.

6. Замерзання моря.

7. Епідемії.

8. Військові дії.

9. Катаклізми (ЧАЕС).

10. Блокади (економічні).

11. Заходи уряду: ембарго, валютні обмеження.

12. Страйки.

XVI. Додаткові умови МГК.

1. Спеціальні статті контракту:

1.1. Стаття про субвиконавців (субпідрядників).

1.2. Стаття про агентів.

1.3. Стаття про перевізника.

1.4. Стаття про норми розвантаження і навантаження товару.

1.5. Стаття науково-технічної документації.

1.6. Стаття збереження торгових марок.

1.7. Стаття про порядок сплати податків.

1.8. Стаття про спорудження господарського об'єкту.

1.9. Стаття про підготовку кадрів.

1.10. Тощо.

2. Організаційно-правові статті:

2.1. Стаття про правові документи, на яких базується виконання МГК. Ця стаття фіксує посилання на Інкотермс 2000.

2.2. Вказується кількість примірників контракту та мови на яких вони виконані.

2.3. Стаття про аутентичність примірників контракту. Означає, що всі вони є оригіналами.

2.4. Стаття про надання контракту юридичної сили, яка проявляється в наступному: підписи сторін (зліва — продавець, справа — покупець), печатки на підписах сторін.

МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ І МІЖНАРОДНІ КРЕДИТИ

- I. Формування інтернаціональної вартості товару.
- II. Механізм ціноутворення на світовому ринку.
- III. Система цін світового ринку.
- IV. Знижки і надбавки у зовнішній торгівлі.
- V. Валюта і валютні цінності.
- VI. Міжнародні розрахунки.
- VII. Міжнародні кредити.

I. Формування інтернаціональної вартості товару

Міжнародна економіка (МЕ) — це ринкова економіка, де не можуть бути застосовані в абсолютному вигляді адміністративні методи. МЕ регулюється законами розвитку товарно-грошових відносин.

Основним законом, що регулює розвиток зовнішньоекономічних зв'язків є закон вартості. **Закон вартості** передбачає, що виробництво й обмін товарів здійснюється на основі суспільно необхідних витрат праці.

Зміст закону вартості в межах МЕ полягає в тому, що виробництво та міжнародний обмін товарами здійснюється на основі інтернаціональних суспільно необхідних витрат праці.

Інтернаціональні суспільно необхідні витрати праці на виробництво товару — це середні витрати праці, пов'язані з його виробництвом у більшості країн світового співтовариства.

Інтернаціональна вартість товару (ІВТ) визначається інтернаціональними суспільно необхідними витратами праці.

Механізм формування інтернаціональної вартості товару:

Варіант I (притаманний відкритій економіці):

Країна	Товар	Витрати праці	Частка продукції, що йде на експорт	
1	A	5 у.о.	80%	! 13,3 у.о. = (5+15+2)/3
2	A	15 у.о.	15%	
3	A	20 у.о.	5%	

! означає, що дана країна визначає інтеграційну вартість товару.

Яка з цих країн у вигіднішому становищі і буде визначати інтернаціональну вартість товару А?

Витрати менші, частка експорту 80% — це 1 країна.

Інтернаціональна вартість товару = 13,3 у.о. → виграє 1 країна.

Варіант II (полягає у визначенні ІВТ у с/г та видобувних галузях):

Країна	Товар	Витрати праці	Частка продукції, що йде на експорт	
1	В	5 у.о.	80%	
2	В	15 у.о.	15%	!
3	В	20 у.о.	5%	!

Якщо попит = 100%, тоді ІВТ будуть визначати витрати на його виробництво в найгірших умовах, тобто у 3-ій країні, але якщо це не буде задовольняти попит, тоді переміщуємося до 2-ої країни, де умови трохи кращі.

Варіант III (визначення ІВТ по експортній квоті):

Країна	Товар	Витрати праці	Частка продукції, що йде на експорт	
1	С	5 у.о.	80%	
2	С	15 у.о.	15%	!
3	С	20 у.о.	5%	

Експортна квота — це частка кожної країни в загальному світовому експорті даного товару. Тоді ІВТ буде визначати та країна, частка якої в його загальному експорті найбільша. Грошовий вираз ІВТ — це світова ціна товару.

II. Механізм ціноутворення на світовому ринку

Світова ціна товару (СЦТ) — це грошовий вираз ІВТ.

Розглянемо два основні методи розрахунку СЦТ.

I. Метод витрат (затратний метод) передбачає розрахунок ціни товару, що підлягає експорту, по такій формулі:

$$C_{ц.т.} = C_0 - (A + B \cdot M_1/M_0 + D \cdot P_1/P_0)$$

По цій ціні визначається доцільність експорту товару

$C_{ц.т.}$ — (світова ціна на товар, що експортується) або ціна товару виробника, по якій він може продати товар на світовому ринку;

- C_0 — собівартість товару;
 A — коефіцієнт гальмування = 0.1-0,2;
 B — витрати на сировину та матеріали;
 M — індекс світових цін на сировину та матеріали на момент початку реалізації товару на світовому ринку;
 M_0 — індекс світових цін на сировину та матеріали на момент початку виробництва товару;
 D — витрати на робочу силу;
 P_1 — індекс світових цін на робочу силу на момент початку реалізації товару на світовому ринку;
 P_0 — індекс світових цін на робочу силу на момент початку виробництва товару.

II. Метод ковзької бази цін.

$$C_{\text{ц.т. 2009}} = (C_{\text{ц.т. 2004}} + C_{\text{ц.т. 2005}} + C_{\text{ц.т. 2006}} + C_{\text{ц.т. 2007}} + C_{\text{ц.т. 2008}}) / 5$$

За цієї формулою, наприклад СЦТ 2009 визначається як середня арифметична величина СЦТ за попередні 5 років.

Переваги методу ковзької бази цін:

1. Цей метод дозволяє уникнути спекулятивних коливань СЦТ.
2. Цей метод дозволяє погасити коливання від фінансових криз, що впливають на СЦТ.
3. Цей метод дозволяє повніше використати у ціноутворенні досягнення сучасної науки і техніки.

III. Система цін світового ринку

В сучасних умовах система цін світового ринку нараховує близько 40 видів цін. Основні види цін на товари, що існують на світовому ринку:

1. **Світова ціна країн-експортерів товару** — це ціна на товар, яку встановлюють країни, що експортують переважну частку даного товару. Наприклад, країни ОПЕК.
2. **Котировки на міжнародних товарних біржах** — це світова ціна на товар, яка встановлюється на міжнародних товарних біржах.
3. **Аукціонна ціна** — це світова ціна, яка встановлюється на міжнародних аукціонах.
4. **Регіональна ціна** — це світова ціна, яка встановлюється в межах окремих інтеграційних об'єднань. Наприклад, ЄС.
5. **Оптова ціна** — це світова ціна на товар, який реалізується крупними партіями.

6. Роздрібна ціна — це світова ціна на товар, який реалізується невеликими партіями.

7. Монопольно висока ціна та монопольне низька ціна встановлюється монополістами-виробниками, частка яких у загальному експорті даного товару перевищує 30 %.

8. Номінальна ціна — це світові ціни на товари, які публікуються в прайс-листах.

9. Індикативні ціни — це орієнтовні ціни на товари, що реалізуються на світовому ринку.

10. Трансфертні ціни — це ціни, які встановлюються, як правило, ТНК та використовуються при здійсненні зовнішньоторговельних операцій між їх структурними підрозділами, що розташовані в різних частинах світу.

11. Спеціалізовані ціни — це світові ціни на товари, що виробляються на основі угод про міжнародну спеціалізацію і кооперацію виробництва.

12. Ціна продавця — це світова ціна на товар, що встановлюється продавцем у його офіційних пропозиціях (офертах).

13. Ціна покупця (попиту) — це світова ціна на товар, яка пропонується покупцем при здійсненні торгів (тендерів).

14. Клірингова ціна — це світові ціни на товари, розрахунки по яких здійснюються на основі клірингових угод.

15. Ковзька ціна — це світова ціна на товар на чітко визначену дату.

16. Ринкова ціна — це світова ціна на товар на даному світовому ринку.

17. Довідкова ціна — це світові ціни, що містяться в спеціалізованих каталогах комерційної інформації.

18. Тверді ціни — це остаточні ціни, які фіксуються в міжнародних господарських контрактах.

19. Світові ціни з наступною фіксацією — це ціни на товари, які встановлюються у зазначені в МГК терміни на основі погоджених джерел.

20. Ціни фактичних угод — це ціни на товари, які фіксуються в аналогічних МГК. Дані ціни є найбільш об'єктивним джерелом, критерієм для визначення рівня цін в МГК. Ідеться про аналогічні контракти, які були укладені протягом останнього року.

21. Статистична світова ціна — це ціни на товари, які фіксуються в статистичних довідниках, та відбивають тенденції їх змін протягом певного періоду.

IV. Знижки і надбавки у зовнішній торгівлі

В сучасних умовах при здійсненні зовнішньоторговельних операцій використовується близько 40 різних знижок і надбавок.

Знижка — це зміна світової ціни на товар в сторону її зменшення.

Основні види знижок:

1. *Загальна знижка з преїскурантної ціни товару* становить 20-30 % від преїскурантної ціни товару.

2. *Знижка за розмір партії товарів*, що поставляється одноразово. При значному обсязі одноразової поставки товару ця знижка становить 15-30 % від преїскурантної ціни.

3. *Кількісні знижки*. Надаються в залежності від серійності та обсягу замовлення при поставках масової продукції. Розмір-10-15 % від вартості угоди.

4. *Бонусні знижки* — це знижки за вірність покупця. Надаються оптовим покупцям. Обумовлені обсягом продажу товарів протягом року або кількох років. Становлять 7-10 % від вартості зовнішньоторговельного обороту. Під зовнішньоторговельним оборотом розуміється обсяг експорту/імпорту за 1 рік.

5. *Сезонні знижки* надаються при поставці продукції сезонного сільськогосподарського виробництва або товарів сезонного користування (взуття, одяг). Становлять 8-20-50-60 % та більше.

6. *Дилерська знижка* надається посередницьким фірмам, конторам, дилерам та встановлюється на основі роздрібною ціни товару. Розмір: 20-30 % від роздрібною ціни товару.

7. *Знижка сконто:*

— знижка за розрахунки готівкою на момент передачі товару або товаросупроводжуючих документів (ТСД). Становить: 2-3 % від вартості угоди;

— знижка, яка надається за попередню оплату товару, що поставляється. Становить: 3-5 % від вартості угоди.

8. *Спеціальні знижки окремим постійним партнерам*, які підтвердили довготривалу зацікавленість в товарах постачальників. Розмір: 5-8 % від вартості угоди.

9. *Закриті знижки* застосовуються:

— за умов торгівлі в середині фірми;

— в межах регіональних інтеграційних угруповань;

— по спеціальним міжнародним угодам.

10. *Знижка за поставки промислової сировини*. Розмір: 3-5 % від вартості угоди.

11. *Знижка, яка надається при купівлі машин та устаткування, що були в експлуатації*. Розмір: до 50 % від первісної вартості товару.

Загальна сума всіх знижок може досягати 50-60 % від преїскурантної ціни товару, що реалізується на світовому ринку.

Надбавки при здійсненні зовнішньоторговельних операцій:

Надбавка — це зміна світової ціни на товар в сторону її збільшення.

Цінові надбавки, як правило, встановлюють за умов виконання особливих вимог покупця. Основні умови:

1. Скорочення терміну поставки товару.
2. За покращення якості товарів, що підлягають експорту/імпорту.
3. За спеціальне виконання товарів, що підлягають експорту/імпорту. Йдеться про доповнення, що не змінюють суттєвих характеристик товарів, але впливають на їх ціну.
4. За забезпечення особливих умов транспортування товару.
5. За забезпечення спеціального пакування товару.
6. За додаткове маркування товару.
7. Тощо.

Розмір цінової надбавки:

$$H_{\text{цц}} = K + P$$

$H_{\text{цц}}$ — надбавка світової ціни на товар;

K — витрати продавця, що пов'язані з виконанням особливих вимог покупця;

P — прибуток продавця, який він отримає при виконанні вимог покупця.

V. Валюта і валютні цінності

Валюта — це грошові знаки іноземних держав та міжнародні розрахункові засоби

1. ВКВ (вільноконвертована валюта) — це валюта, яка без перешкод може бути конвертована на будь-яку іноземну або міжнародну валюту.

2. Частково конвертована валюта (ЧКВ) — застосовується лише для окремих операцій та обмін якої частково обмежений для окремих її власників.

3. Замкнена валюта — неконвертована іноземна валюта (це, в основному, валюта країн з тоталітарною економікою).

4. Резервна валюта — це найбільш стабільна ВКВ, в якій здійснюються міжнародні розрахунки та міжнародні кредити.

В сучасних умовах до резервних валют відносять: американський долар, японську ієну, англійський фунт стерлінгів, швейцарський франк/французький франк, євро.

Ці валюти складають майже 80 % світових валютних резервів. У світових валютних резервах на кожну валюту припадає:

- Долар США — 57%.
- Євро — 25 %.
- Японська ієна — 5 %.
- Англійський фунт стерлінгів — 4%.
- Швейцарський франк — 2 %.
- Решта — інші ВКВ.

5. Міжнародна валюта — міжнародні розрахункові засоби, колективні грошові знаки окремих регіональних угруповань. *До міжнародної валюти відносять:*

— **СДР (спеціальні права запозичення)**, що використовуються у МВФ і існують як безготівкова розрахункова грошова одиниця.

— **EURO**, використовується в Європейському валютному Союзі (ЄВС).

Валютний курс — це ціна грошової одиниці однієї країни виражена в грошових одиницях іншої країни. Визначається шляхом котирування.

Види котирувань:

• **Пряме котирування** означає, що національна валюта знаходить своє вираження у грошовій одиниці іншої країни. Приклад, 1\$ = 8,0 грн.

• **Непряме котирування** означає відображення національної грошової одиниці у валюті іншої країни. Приклад, 1 грн. = 0,125\$.

Більшість країн світу використовують при визначенні валютного курсу пряме котирування. Окремі країни світу використовують непряме котирування (США, Великобританія). *До валютних цінностей відносяться:*

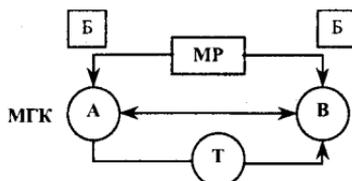
- **іноземна валюта** (в т.ч. насамперед ВКВ та міжнародна валюта);
- **платіжні документи в іноземній валюті** (чеки, перекази, акредитиви, векселя);
- **цінні папери в іноземній валюті** (акції, облігації, сертифікати);
- **дорогоцінні метали в сирому та переробленому вигляді** за винятком ювелірних та побутових виробів та лому з них. *До них відносять:* золото, платина, срібло, метали платинової групи (іридій, родій, рутеній, осмій, паладій);
- **коштовне каміння у сирому та переробленому вигляді** за винятком ювелірних та побутових виробів та лому з них. *До нього відносять:* алмази, смарагди, рубіни, сапфіри, перлини, олександрити.

Валютний курс — це ціна грошової одиниці однієї країни виражена в грошових одиницях іншої країни. Визначається шляхом котирування.

VI. Міжнародні розрахунки

Міжнародні розрахунки — це система організації та регулювання платежів по грошовим вимогам і зобов'язанням, які виникають при здійсненні суб'єктами ЗЕД зовнішньоекономічних операцій.

Суб'єкти міжнародних розрахунків:



A — експортери;

B — імпортери;

Б — банки;

T — товар;

МР — міжнародні розрахунки.

Правова основа проведення міжнародних розрахунків:

1. Міжнародне економічне право. Зокрема: Уніфіковані правила по інкасо (Міжнародна Торговельна Палата, 1993), Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів (МТП» 93).

2. Міждержавні угоди про міжнародні розрахунки.

3. Правові документи національного законодавства, що регулює міжнародні розрахунки.

Основні форми міжнародних розрахунків:

1. Готівкові міжнародні розрахунки передбачають повну попередню оплату товару або повну оплату товару в момент переходу товару чи ТСД у власність покупця.

2. Міжнародні розрахунки в кредит. Оплата поставок товару по частинам протягом певного проміжку часу.

Умови здійснення міжнародних розрахунків:

1. Міжнародні розрахунки, як правило, здійснюються у ВКВ за допомогою готівкових розрахунків та розрахунків в кредит.

2. Міжнародні розрахунки за допомогою клірингу.

Кліринг — це система зарахування взаємних грошових вимог та їх щорічного балансування.

Технічні заходи проведення розрахунків:

СВІФТ — міжнародна міжбанківська телекомунікаційна система. Створена у 1973 році. Охопив 1600 банків з 60 країн світу. На той час оперативність СВІФТ (кількість операцій) була 600 тис. операцій на день. Згодом СВІФТ перетворилася на СВІФТ 2 (1985), яка включала

6600 банків з 130 країн світу. Оперативність СВІФТ 2 = 1 млн. операцій на день. Зараз на черзі створення СВІФТ 3.

Основні операції, які проводить СВІФТ:

- перекази грошових коштів;
- інформація про стан рахунків в банках;
- підтвердження валютних угод;
- розрахунки за допомогою інкасо;
- розрахунки за допомогою акредитиву;
- торгівля цінними паперами;
- погодження та регулювання спірних фінансових питань.

Конкретні форми міжнародних розрахунків:

- I. Міжнародні розрахунки по інкасо.
- II. Міжнародні розрахунки по акредитиву.
- III. Банківські перекази.
- IV. Розрахунки чеками.
- V. Відкритий рахунок.
- VI. Авансовані платежі.

I, II, V, VI форми МР використовуються при оплаті товару, що підлягає експорту/імпорту, а інші форми пов'язані з додатковими або некомерційними операціями.

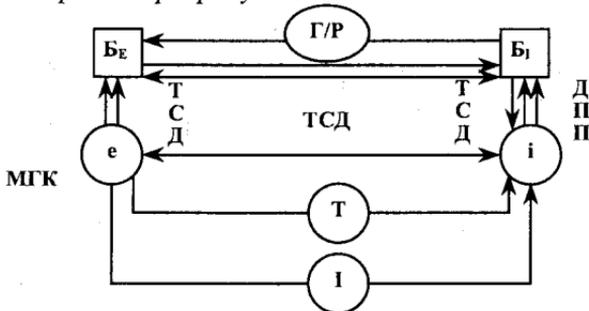
На I, II форми МР припадає 80 % міжнародних розрахунків, які здійснюються в межах міжнародних економічних операцій. Розглянемо зміст та основні види цих МР.

I. Міжнародні розрахунки по інкасо.

Міжнародні розрахунки по інкасо (МРІ) здійснюються на основі «Уніфікованих правил по інкасо», що прийняті у (1978 році Міжнародною Торговою палатою (ред. 1993).

Міжнародні розрахунки по інкасо — це банківська операція, при якій експортер отримує від імпортера плату за товар, послуги на підставі надання останньому товаро-супроводжуючих документів (ТСД).

Схема міжнародних розрахунків по інкасо:



- Б_Е/Б_І — банк експортера/банк імпортера;
- ТСД — товаросупроводжуючі документи;
- Г/Р — грошові розрахунки;
- ДПП — доручення про переведення грошей;
- І — інформація про відправку товару;
- Т — товар, що підлягає експорту.

Основні форми МРІ:

1. *Документарне інкасо* означає, що фінансові операції проводяться на основі комерційних та фінансових документів або лише на основі комерційних документів. *Фінансові документи:* доручення про переказ грошей; платіжні документи. *Комерційні документи:* рахунок-фактура; транспортні документи; сертифікати якості, походження-товару.

2. *Чисте інкасо* — МРІ, які здійснюються виключно на основі фінансових документів.

3. *Розрахунки по інкасо з попереднім акцептом* означають, що імпортер попередньо знайомиться з ТСД і дає згоду на їх оплату.

4. *Інкасо без документів* передбачає проведення розрахунків при умові термінових поставок вантажу. Наприклад, повітряним транспортом. При цьому документи передаються телексом, факсом, електронною поштою. Але після завершення угоди оригінали документів обов'язково надаються відповідним банкам і сторонам МГК.

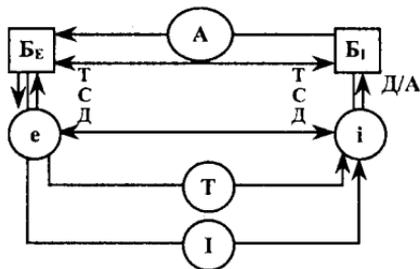
5. *Телеграфне інкасо* передбачає оплату проти телеграфного повідомлення експортера про прийняття документів і по інкасо. Після завершення операцій по телеграфному інкасо оригінали документів передаються банкам і відповідним сторонам.

II. Міжнародні розрахунки по акредитиву (МРА)

МРА здійснюються на основі «Уніфікованих правил та звичаїв для документарних акредитивів», прийнятих у 1984 році Міжнародною Торговою палатою (ред. 1993).

Документарний акредитив означає, що імпортер передає доручення оплатити товар банку, який відкриває акредитив.

Схема міжнародних розрахунків по акредитиву:



А — акредитив;

е — експортер;

і — імпортер;

Б_Е — банк експортера;

Б_І — банк імпортера;

ТСД — товаросупроводжуючі документи;

І — інформація про експорт товару;

Д/А — грошове доручення на відкриття акредитиву.

Основні форми розрахунків по акредитиву:

1. *Відкличний акредитив* передбачає, що він може бути відкликаний імпортером без погодження з експортером.

2. *Безвідкличний акредитив* означає, що акредитив не може бути відкликаний імпортером без погодження з експортером.

3. *Покритий акредитив* означає, що експортер в будь-який час на основі відповідних документів може отримати платежі за поставлений товар у ВКВ.

4. *Непокритий акредитив* означає, що банк, який відкрив акредитив, не має зобов'язання щодо негайного платежу експортеру за його поставку товару.

5. *Підтверджений акредитив* означає зобов'язання банку імпортера перед банком експортера про гарантію відкриття акредитиву та його грошове наповнення.

6. *Непідтверджений акредитив* означає відсутність відповідальності банку імпортера перед банком експортера.

7. *Револьверний (ділимий) акредитив* означає, що він поновлюється за умов виплати грошових коштів поступово в межах встановленого ліміту та терміну дії акредитива.

8. *Неділимий акредитив* означає оплату імпортером заздалегідь всього обсягу товару, який поставляється по частинам протягом встановленого терміну.

9. *Трансферабельний акредитив* означає передання експортера 3-ій особі (ремітенту).

10. *Резервний акредитив* означає зобов'язання банку що відкрив акредитив, оплатити товар в межах вказаної суми проти письмової заяви експортера, де констатується невиконання імпортером його обов'язків.

III. Банківські перекази

Банківські перекази -це доручення одного банку другому виплатити отримувачу переказу певну суму грошових коштів.

Банківські перекази використовуються:

- при погашенні боргу за кредит;

- при видачі авансів;
- при врегулюванні рекламцій (претензій імпортера до експортера, пов'язаних із неякісною, некомплектною поставкою товару тощо);
- при розрахунках по неторговельним операціям: виплата дивідендів; виплата внесків; вирішення сімейних фінансових питань (аліменти, спадщина).

IV. Розрахунки чеками

Чек — це цінний папір, платіжний документ, який дає право на отримання в банку вказаної в ньому суми грошових коштів.

Види чеків:

- чек банку;
- чек клієнта;
- дорожній чек — це платіжний документ (грошове зобов'язання), яке містить наказ виплатити зазначену в ньому суму валюти її власнику.

Міжнародні розрахунки чеками застосовуються в тих самих випадках, що і банківські перекази.

V. Відкритий рахунок.

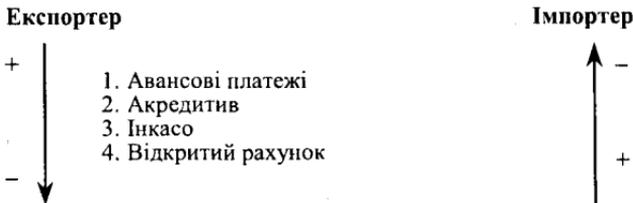
Відкритий рахунок означає, що експортер здійснює поставки товару та передає ТСД імпортеру, який проводить їх оплату в межах обумовленого терміну. При цьому експортер фактично кредитує імпортера.

VI. Авансовані платежі.

Авансовані платежі передбачають, що імпортер проводить розрахунки за поставки товарів в майбутньому. *Виділяють 2 види авансованих платежів:*

- Часткові авансовані платежі — це платежі, які становлять 10-15 % від вартості товару.
- Повні авансовані платежі — це 100% попередня оплата майбутніх поставок товару.

Міжнародні розрахунки розподіляються таким чином з точки зору вигідності експортера/імпортера:



- + — найбільш вигідні МР;
- — найменш вигідні МР.

VII. Міжнародні кредити

Міжнародні кредити (МК) — це відносини між суб'єктами ЗЕД з приводу надання і використання та повернення позики.

Основні принципи міжнародних кредитних відносин:

- 1) повернення;
- 2) терміновість;
- 3) платність;
- 4) забезпеченість;
- 5) цільовий характер.

Види міжнародних кредитів по критерію часу:

- надкороткострокові: надаються на термін від 12 годин до 1 доби, кількох днів, місяць;
- короткострокові: до 1 року, але в окремих випадках до 3 років;
- середньострокові: 5-7 років;
- довгострокові: більше 7 років.

Основні форми міжнародних кредитів:

- товарна форма (на неї припадає 90 % всього обсягу МК);
- грошова форма (надання кредитів в основному у ВКВ).

Процентні ставки міжнародних кредитів:

- *Товарна форма МК:* повні ставки = 8-12 % на рік;
пільгові ставки = 0,5-4 % на рік.
- *Грошова форма МК:* повні ставки = 12-18 % на рік;
пільгові ставки = 4-7 % на рік.

Суб'єкти міжнародних кредитних відносин:

- держава,
- фірми,
- банки,
- державні установи,
- міжнародні валютно-фінансові організації.

В залежності від цього виділяють наступні форми кредиту:

1. Міжнародний державний кредит.
2. Фірмовий кредит.
3. Банківський кредит.
4. Кредит державних установ.
5. Кредит міжнародних валютно-фінансових організацій.

Найбільш поширені 2 та 3 форми МК.

I. Міжнародний фірмовий (комерційний) кредит означає, що продавець надає позику у товарній формі покупцеві або покупець авансує йому поставку товарів у майбутньому.

Серед форм фірмового кредиту виділяють:

а) Вексельний кредит (ВК).

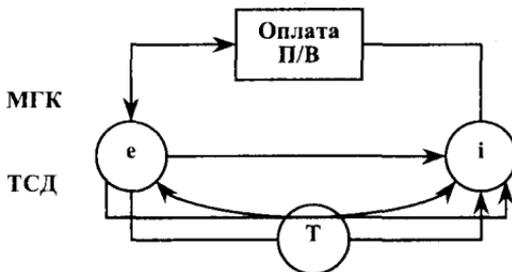
б) Аванс покупця.

Розглянемо зміст ВК.

Вексель — це зобов'язання про безумовну сплату боргу це простий вексель).

Перепаятий вексель (тратта) виписується і підписується кредитором (трасантом) і означає наказ боржнику (трасату) про сплату у вказаний термін зазначеної суми третій особі (ремітенту). Вексельний кредит виставляється експортером імпортеру у вигляді переказного векселя (тратти). Імпортер його повинен оплатити після отримання товару або ТСД.

Схема вексельного кредиту:



де е — експортер;

і — імпортер;

т — товар;

п/в — переказний вексель.

Умови вексельного кредиту:

- I. 1. Надається у товарній формі.
2. Надається терміном на 3-7 років.
3. Надається під експорт машин/обладнання.
- II. 1. Надається у товарній формі.
2. Надається під експорт сировини/матеріалів.
3. Термін дії до 1 року.

Розглянемо другу форму фірмового кредиту — аванс покупця.

Аванс покупця означає, що імпортер кредитує продавця.

Умови авансу покупця:

1. Грошова форма кредиту (ВКВ).
2. Обсяг авансу покупця 10-5 % від вартості контракту.
3. Надається під майбутні поставки машин/обладнання.
4. Термін 3-7 років.

Недоліки фірмового кредиту:

- збільшується ризик комерційної і фінансової діяльності;
- погіршується баланс;
- пов'язуються обігові засоби кредитора;
- зменшується платоспроможність суб'єктів ЗЕД.

II. Факторинг — це форма короткострокового міжнародного кредиту під експорт товарів.

Умови факторингу:

1. Грошова форма.
2. Термін до 120 днів.
3. Обсяг 70-90 % вартості контракту.
4. Процент за кредит 3-5 %.

III. Банківський кредит.

Форфетування — це міжнародний кредит, який надається банком під експорт товарів шляхом купівлі векселів та інших боргових зобов'язань.

Умови форфетування:

1. Грошова форма.
2. Термін — 5-7 років.
3. Надається під експорт машин/обладнання.
4. Банк-форфетор купує векселі за умови відрахування певного відсотку від номінальної вартості векселя. Це відрахування є дисконт.

Дисконт — це різниця між номіналом цінного паперу та його ринковим курсом.

Розмір дисконту залежить від:

- платоспроможності імпортера;
- терміну надання кредиту;
- ставки проценту за кредит у валюті, яка існує в цей час на даному валютному ринку.

IV. Короткостроковий банківський кредит.

Умови:

1. Грошова форма.
2. Термін 1-3 роки.
3. Надається, як правило, під експорт сировини/матеріалів.
4. Надається під заставу.
5. Надається під комерційні ТСД.
6. Надається під фінансові ТСД.

V. Міжнародний акцептний кредит банку.

Міжнародний акцептний кредит банку — це короткостроковий кредит, який означає, що експортер виставляє вексель банку на суму в межах кредитного ліміту. Банк акцептує вексель, тобто дає згоду на

його оплату. Тим самим банк може купувати вексель експортера за відрахуванням дисконту.

Умови акцептного кредиту:

1. Грошова форма.
2. Платіжні документи акцептуються банком (наприклад, вексель акцептований).
3. Термін 1-3 роки.
4. Ставка 12-18%.
5. Надається під експорт сировини/матеріалів, товарів широкого вжитку.

VI. Міжнародний акцептно-рамбурсний кредит.

Міжнародний акцептно-рамбурсний кредит передбачає, що банк виставляє безвідкличний акредитив на банк експортера, який повинен акцептувати переказні векселі та оплатити їх в зазначений термін.

1. Умови акцептно-рамбурсного кредиту:

- кредит надається у грошовій формі;
- кредит надається під експорт товарів;
- кредит надається під заставу ТСД;
- кредит надається на термін 1-3 роки як короткостроковий кредит і до 5 років як середньостроковий кредит.

2. Експортер надає ТСД до свого банку.

3. Банк-кредитор відкриває акредитив на ім'я експортера в банку експортера.

4. Експортер виставляє трату на банк експортера.

5. Банк експортера акцептує вексель.

6. Банк експортера купує вексель.

7. *Після отримання грошей від імпортера та вичерпання терміну дії кредиту експортер:*

- повертає кредит і відсотки за нього банку-кредитору;
- сплачує ставку акцептної комісії банку експортера;
- купує свій переказний вексель по номінальній ціні, що означає повернення кредиту та отримання дисконту банком експортером.

VII. Довгострокові кредити банків.

Умови:

1. Термін дії більше 5-7 років.
2. Надається під купівлю машин/обладнання.
3. Грошова форма кредиту.
4. Сума кредиту, як правило, становить 85% від вартості контракту.
5. 15% від вартості контракту, що залишилися непрокредитованими повинні бути сплачені покупцем продавцеві готівкою.

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ СУБ'ЄКТІВ ЗЕД

I. Зміст та показники зовнішньої торгівлі.

II. Основні форми та методи здійснення зовнішньої торгівлі суб'єктами ЗЕД.

III. Регулювання зовнішньоторговельних операцій.

I. Зміст та показники зовнішньої торгівлі

Зовнішня торгівля (ЗТ) є основним напрямом господарської діяльності суб'єктів ЗЕД. Зовнішньоторговельні операції складають 80% всіх операцій, які включають ЗЕД суб'єктів світового господарства. Це означає, що у зовнішній торгівлі, насамперед, і розкривається головний зміст господарської діяльності суб'єктів ЗЕД.

Зовнішня торгівля — це відносини між суб'єктами ЗЕД з приводу купівлі-продажу товарів, капіталу, робочої сили та послуг. Конкретний зміст зовнішньої торгівлі знаходить свій прояв у діяльності різних суб'єктів світового господарства.

По критерію суб'єктів, що здійснюють зовнішньоторговельні операції можна виділити:

1. *Зовнішня торгівля держави* — це сукупність експортно-імпортних операцій окремої країни.

2. *Зовнішня торгівля окремих суб'єктів ЗЕД* — це сукупність експортно-імпортних операцій, що здійснюється кожною з них окремо.

Зовнішня торгівля ЗЕД характеризується такими *показниками*:

1. *По критерію обсягу зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД виділяють*:

1.1. *Експорт суб'єктів ЗЕД* — це продаж товарів іноземним суб'єктам ЗЕД та їх переміщення через митний кордон країни — місцезнаходження суб'єкта ЗЕД (експортера).

1.2. *Реекспорт суб'єктів ЗЕД* — це продаж іноземним суб'єктам ЗЕД та вивіз за межі країни товарів, які раніше були ввезені на її територію.

1.3. *Імпорт суб'єктів ЗЕД* — це купівля товарів у іноземних суб'єктів ЗЕД та їх введення на територію країни, включаючи закупку товарів, які призначаються для особистого споживання національними організаціями та відомствами, що знаходяться за кордоном.

1.4. *Реімпорт суб'єктів ЗЕД* — це імпорт товарів, які раніше вивозилися із країни і не підлягали переробці.

1.5. *Зовнішньоторговельний оборот суб'єктів ЗЕД* — це обсяг їх експортно-імпортних угод за певний проміжок часу (як правило один рік).

1.6. *Фізичний обсяг зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД* — це оцінка їх експортно-імпортних угод у постійних цінах певного проміжку часу, як правило за певний рік.

1.7. *Генеральна торгівля суб'єктів ЗЕД* — це обсяг їх зовнішньоторговельного обороту з урахуванням вартості транзитних товарів. Цей показник, наприклад, характеризує зовнішню торгівлю держави як суб'єкта

1.8. *Спеціальна торгівля суб'єктів ЗЕД* — це чистий зовнішньоторговельний оборот, тобто продукція, яка остаточно була експортована або імпортована із країни.

2. *По критерію структури виділяють такі показники ЗТ:*

2.1. *Товарна структура зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД* — це розподіл обсягу експорту на імпорт по основним товарним позиціям. Останні, наприклад, відображені в Єдиному митному тарифі України, де вказані всі товари, які підлягають експорту чи імпорту в нашій державі.

2.2. *Географічна структура зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД* — це розподіл їх експорту та імпорту по окремими країнам, групам країн, регіонам світу,

2.3. *Інституціональна структура зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД* — це розподіл зовнішньої торгівлі по суб'єктах та методах здійснення експортно-імпортних операцій.

3. *По критерію динаміки зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД виділяють такі показники:*

3.1. Темпи росту експорту суб'єктів ЗЕД.

3.2. Темпи росту імпорту суб'єктів ЗЕД.

3.3. Темпи росту зовнішньоторговельного обороту.

3.4. Темпи приросту експорту.

3.5. Темпи приросту імпорту.

3.6. Темпи приросту зовнішньоторговельного обороту.

4. *По критерію результативності зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД виділяють такі показники:*

4.1. *Сальдо торговельного балансу суб'єктів ЗЕД* — це співвідношення вартості експорту і імпорту товарів за певний проміжок часу (як правило за місяць, квартал, рік). Конкретна величина сальдо торговельного балансу суб'єктів ЗЕД становить різницю між вартістю їх експорту і імпорту.

В зв'язку з цим виділяють:

— позитивне сальдо торговельного балансу суб'єктів ЗЕД. Це означає, що вартість експорту перевищує вартість імпорту;

— негативне сальдо торговельного балансу суб'єктів ЗЕД — вартість імпорту перевищує вартість експорту

4.2. *Сальдо балансу послуг суб'єктів ЗЕД* — це різниця між вартістю послуг, які надають суб'єкти ЗЕД і вартістю послуг, які вони отримують. Цей показник також має:

— позитивне сальдо — вартість експорту послуг більше вартості імпорту послуг;

— негативне сальдо — вартість імпорту послуг більше вартості експорту послуг.

4.3. *Умови зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД*. Цей показник розраховується як *індекс умов торгівлі* по таким формулам:

$$I_{\text{ум.ЗТі}} = I_{\text{серед.цін Еі}} / I_{\text{серед.цін Іі}}$$

де $I_{\text{ум.ЗТі}}$ — індекс умов ЗТ у i -му році:

чисельник — індекс середніх цін експорту у i -му році;

знаменник — індекс середніх цін імпорту у i -му році.

Якщо індекс умов зовнішньої торгівлі дорівнює 1, то дані умови не змінилися, порівняно з попереднім роком.

Якщо частка менше 1, то умови зовнішньої торгівлі погіршилися. Це означає, що товар продається дешевше, а купується по вищим цінам.

Якщо частка більше 1, то умови зовнішньої торгівлі покращилися. Це означає, що товари продаються дорожче ніж купуються.

Показник умов експорту суб'єктів ЗЕД — це індекс середніх цін експорту. Розраховується по такій формулі:

$$I_{\text{серед.цін Еі}} = I_{\text{серед.цін Еі}} / I_{\text{серед.цін Еб}}$$

де чисельник — індекс середніх цін експорту в i -му році;

знаменник — індекс середніх цін експорту в базисному році.

Якщо частка дорівнює 1, то умови експорту суб'єктів ЗЕД не змінилися.

Якщо частка менше 1, то умови експорту суб'єктів ЗЕД погіршилися. Це означає, що товари продаються по нижчим цінам у даному році порівняно з попереднім роком.

Якщо частка більше 1, то умови експорту суб'єктів ЗЕД покращилися. Це означає, що в даному році товари експортуються суб'єктами ЗЕД по вищим цінам ніж у попередньому році.

Показник умов імпорту суб'єктів ЗЕД. Розраховується по формулі:

$$\text{Індекс с.ц. } I_{(2009 \text{ р.})} = I \text{ с.ц. } i / I \text{ с.ц. } i_0$$

де чисельник — Індекс середніх цін Імпорту в *i*-му році; знаменник — індекс середніх цін імпорту у базисному році.

Якщо частка дорівнює 1, то умови імпорту суб'єктів ЗЕД не змінилися.

Якщо частка більше 1, то умови імпорту суб'єктів ЗЕД погіршилися. Це означає, що суб'єкти ЗЕД імпортують товари в даному році, по вищим цінам, ніж у попередньому.

Якщо частка менше 1, то умови імпорту суб'єктів ЗЕД покращилися. Це означає, що суб'єкти ЗЕД імпортують товари в даному році по нижчим цінам, ніж у попередньому році.

Таким чином ми розглянули зміст та основні показники зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД,

II. Основні форми та методи здійснення зовнішньої торгівлі суб'єктами ЗЕД

Форми зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД розглядається по трьом критеріям:

1. По критерію специфіки об'єкта виділяють такі форми зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД:

а) торгівля товарами, що, зокрема, включає:

- сировинні товари;
- паливно-мастильні матеріали;
- продовольчі товари;
- напівфабрикати;
- готові вироби;
- тощо;

б) торгівля послугами, в том числі:

- торгівля ліцензіями;
- патентами;
- ноу-хау;
- інжиніринговими послугами;
- страховими послугами;
- маркетинговими послугами;
- обліковими послугами;
- аудиторськими послугами;
- юридичними послугами;

- туристичними послугами;
- транспортними послугами;
- консалтинговими послугами;
- консигнаційними послугами;
- експедиторськими послугами;
- тощо.

II. По критерію специфіки взаємодії суб'єктів ЗЕД виділяють такі форми їх зовнішньої торгівлі:

1. *Традиційна зовнішня торгівля* — це експортно-імпортні операції суб'єктів ЗЕД, які здійснюються на умовах оплати товарів та наданих послуг у грошовій формі (товар — гроші, гроші — товар), тобто товари продають/купуєть за гроші,

2. *Торгівля кооперованою продукцією*, тобто це торгівля продукцією, яка випускається на основі міжнародних договорів про кооперацію виробництва.

Цей вид зовнішньої торгівлі означає, що суб'єкти ЗЕД до здійснення акту купівлі-продажу товару мають виробничі відносини (зовнішньоекономічні контракти про кооперацію виробництва даної продукції) і продовжують їх після здійснення зовнішньоторговельної угоди. При цій формі торгівлі реалізується тільки кооперативна продукція, тобто та продукція обмін якої є предметом відповідних зовнішньоекономічних контрактів суб'єктів ЗЕД.

3. *Зустрічна торгівля суб'єктів ЗЕД* — це товарообмінні угоди. Основні різновиди зустрічної торгівлі суб'єктів ЗЕД:

3.1. *Товарообмінні компенсаційні угоди на безвалютній основі*, вони включають:

3.1.1. *Угоди з одноразовою поставкою товарів, які діляться на:*

- а) бартерні угоди;
- б) пряма компенсація.

Розглянемо ці підвиди зустрічної торгівлі більш детально:

а) *бартерні угоди* передбачають облік погодженої кількості одного товару на інший. Бартерні операції передбачають:

- одноразову поставку товарів у визначний пункт призначення;
- розрив між поставками товарів не повинен перевищувати один рік;

б) *пряма компенсація* — це взаємна поставка товарів на однакову суму без розрахунків у валюті. Пряма компенсація, на відміну від бартерних угод передбачає обмін декількох видів товарів.

3.1.2. *Угоди з довготривалими термінами виконання*. Вони включають:

а) базові угоди, які застосовуються крупними компаніями, країнами і передбачають підписання договорів з партнерами на тривалий пе-

ріод. В цих договорах фіксуються списки товарів, які поставляють партнери один одному;

б) угоди про товарообмін на основі списку — зобов'язань. Цей вид зустрічної торгівлі передбачає обмін списками товарів між партнерами, в яких вони взаємозацікавлені. Термін дії цих угод від 3-5 років;

в) протоколи про товарообмін. Це правова основа для взаємного обміну товарами між партнерами протягом установленого терміну (як правило один рік).

3.2. *Компенсаційні угоди на комерційній основі*, включають:

3.2.1. *Короткострокові компенсаційні угоди*, до них відносяться:

а) угоди з частковою компенсацією. Вони передбачають: покриття певної частини експорту, купівлю товарів у країні-імпортера. Частина експорту, що залишилась сплачується грошима;

б) угоди з повною компенсацією. Вони означають купівлю товарів на суму, яка рівна, або перевищує по вартості поставки експортних товарів;

в) трьохстороння компенсаційна угода. Вона означає участь у її виконанні посередника від третьої сторони (країни). При цьому поставки здійснюються у третю країну, а експортер отримує оплату за них від імпортера у ВКВ.

3.2.2. *Зустрічні закупки*. Вони включають:

а) *паралельні угоди*. Ці угоди означають, що партнери заключають два окремих договори:

— на експорт товару;

— на зустрічну закупку товарів.

Термін дії паралельних угоди від 2 до 5 років.

б) *джентльменська угода*. Означає, що партнери заключають договір, при якому експортер не має зобов'язань по зустрічній поставці товарів, але готовий закупити у імпортера товари;

в) *угоди з переданням фінансових зобов'язань*. Означають, що експортер передає свої зобов'язання по зустрічній закупці товарів третій стороні (як правило крупним торговим фірмам).

3.2.3. *Авансові закупки*. Означають, що експортер бере на себе зобов'язання придбати товар у імпортера в обмін на його зобов'язання купити товар у експортера в такому ж обсязі.

3.3. *Компенсаційні угоди на основі домовленостей про виробниче співробітництво*, включають:

3.3.1. *Великомасштабні довготривалі компенсаційні договори* із зворотною закупівлею товарів. Вони діляться на такі підвиди:

а) угоди, в яких зобов'язання по компенсації вище вартості товарів, що постачаються по цій угоді. Застосовуються при закупні устатку-

вання на основі довгострокових кредитів. Такий кредит повертається у вигляді готової продукції, сировини, матеріалів;

б) угоди, в яких зобов'язання по закупівлях рівні чи нижче вартості устаткування, що постачається.

Це означає, що зустрічні закупки можуть здійснюватися як у вигляді готової так і проміжної продукції по цінам підприємства постачальника. Ці ціни уточнюються щоквартально.

3.3.2. *Угоди «про розподіл продукції»*. Це угоди між партнерами про будівництво промислових об'єктів «під ключ». Оплата будівництва підприємства здійснюється поставками продукції, що ним випускається. Частка таких поставок — 20-40% вартості об'єкта, що будується.

3.3.3. *Угоди «розвиток — імпорт»* означають, що витрати іноземної фірми, яка постачає комплектне устаткування на підприємство свого партнера будуть покриватися за рахунок зустрічних поставок продукції даного підприємства.

Поряд з розглянутими вище видами зустрічної торгівлі, необхідно відмітити операції з давальницькою сировиною,

Операції з давальницькою сировиною — це такі операції по переробці, збагаченню давальницької сировини, яку ввезено на митну територію України і вивезено за її межі з метою отримання готової продукції за відповідну плату.

Особливості здійснення операцій з давальницькою сировиною. Вони передбачають:

1. Обробку ДС, її збагачення або використання.
2. Різну кількість замовників та виконавців.
3. Наявність етапів, операцій по переробці даної сировини.
4. Можливість закупки ДС суб'єктами ЗЕД за іноземну валюту.

Суттєвою ознакою операцій з давальницькою сировиною є наступне — до таких операцій, насамперед, відносяться такі, у яких сировина замовника на конкретному етапі її переробки складає не менше 20% загальної вартості готової продукції.

Давальницькою сировиною є:

1. Сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі, енергоносії (вугілля, нафта, газ), які ввезені на митну територію України іноземним замовником.

2. Ті самі товари, які куплені іноземним замовником в Україні за іноземну валюту (ВКВ).

3. Ті самі товари, які вивезені за межі митної території України з метою використання при виробництві готової продукції та передбачають наступне її повернення в Україну або продаж в країні виробництва чи в іншій державі.

Право власності на давальницьку сировину. Воно передбачає:

- а) на *імпортовану* давальницьку сировину в Україну та виготовлену з неї готову продукцію, право власності належить іноземним замовникам;
- б) на *експортовану* з України давальницьку сировину національними суб'єктами ЗЕД — їм належить право власності на готову продукцію, яку виготовляли з цієї давальницької сировини.

Суб'єкти операцій з давальницькою сировиною:

1. Суб'єкт ЗЕД, який надає давальницьку сировину і є замовником.
2. Суб'єкт ЗЕД, який здійснює переробку давальницької сировини і є виконавцем.

Розрахунки між суб'єктами ЗЕД по операціям з давальницькою сировиною:

1. Вони можуть проводитися в грошовій формі.
2. Вони здійснюються шляхом виділення виконавцю певної частки давальницької сировини.
3. Вони відбуваються шляхом поставок готової продукції замовником.
4. Такі розрахунки здійснюються також шляхом одночасного застосування перших трьох форм розрахунків при погодженні інтересів замовників і виконавців.

III. Третій загальний критерій (за яким виділяють форми зовнішньої торгівлі) суб'єктів ЗЕД є: *специфіка регулювання зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД.* До цих форм З/Т відносяться:

1. *Звичайна ЗТ* — означає, що до всіх суб'єктів ЗЕД при здійсненні ними експортно-імпортних операцій застосовуються митні вимоги, які встановлені національним законодавством у повному обсязі.

2. *Преференційна ЗТ* — означає застосування до суб'єктів ЗЕД пільгових митних вимог.

3. *Дискримінаційна ЗТ* — означає обмеження зовнішньої торгівлі ЗЕД з боку держави чи групи держав.

Поряд з формами існують *методи* здійснення зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД. До них відносяться:

1. Пряма торгівля.
2. Непряма торгівля.

Пряма торгівля — це метод зовнішньої торгівлі, при якому між суб'єктами ЗЕД немає посередників.

Непряма торгівля — це метод здійснення ЗТ суб'єктами ЗЕД за допомогою посередників. Непряма ЗТ суб'єктів ЗЕД здійснюється такими конкретними методами:

1. З/Т через посередників.
2. Біржова торгівля.

3. Аукціонна торгівля.

4. Міжнародні торги (тендери).

Розглянемо ці методи непрямої З/Т суб'єктів ЗЕД.

❖ *Торгівля через посередників.* У непрямій З/Т суб'єктів ЗЕД беруть участь такі посередники:

- а) прості;
- б) повірені;
- в) комісіонери;
- г) консигнатори;
- д) агенти;
- е) збутові посередники.

Наведені посередники заключають з фірмами-виробниками такі види договорів:

1. *Договір з простим посередником.* Цей договір передбачає, що іноземні юридичні, або фізичні особи (посередники) здійснюють пошук зацікавлених партнерів, які підписують між собою зовнішньоекономічний контракт. За це посередники отримують грошову винагороду.

2. *Договір-доручення.* Цей договір передбачає, що продавець та покупець імпортованих товарів доручають посередникам (ін. особам, фірмам, організаціям) заключити експортні чи імпортовані контракти від імені і за рахунок покупців і продавців.

3. *Договір-комісії.* Цей договір передбачає, що посередники комісіонери заключають зовнішньоекономічні контракти від свого імені, але за рахунок продавця чи покупця імпортованих товарів. Винагорода — комісійні.

4. *Договір консигнації.* Цей договір передбачає, що продавці (консигнанти) поставляють товар на склади посередників (консигнаторів), які їх збувають покупцям. Отриману валютну виручку консигнатори переводять продавцям,

5. *Договори зі збутовими посередниками (дистриб'юторами).* Цей договір передбачає, що посередники (дистриб'ютори) самостійно займаються перепродажем товарів від свого імені і за свій рахунок.

6. *Агентські угоди.* Це угоди, які передбачають, що посередники:

- а) сприяють укладанню зовнішньоекономічних контрактів;
- б) дані угоди агенти заключають від імені продавців і покупців.

7. *Дилерські угоди.* Це угоди з незалежними від постачальника юридичними і фізичними особами, які займаються перепродажем їх товарів.

❖ *Методом здійснення непрямої зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД є біржова торгівля.* При здійсненні обмінних операцій в межах світового господарства виділяють 3 види міжнародних бірж.

1. М/н товарна біржа.
2. М/н фондова біржа.
3. М/н валютна біржа.

М/н товарна біржа є посередником при здійсненні зовнішньоторговельних операцій суб'єктами ЗЕД.

М/н товарна біржа — це організація, яка надає місце та забезпечує правила введення регулярної торгівлі біржовими товарами.

М/н товарна біржа — це стабільно діючі світові ринки, на яких здійснюється торгівля великими обсягами однорідних товарів.

На міжнародних товарних біржах здійснюються такі операції:

1. *Угода на реальний товар («спот»)*. Угода «спот» означає, що продавець чи покупець дійсно бажать продати або придбати реально існуючий товар.

Угоди «спот» діляться на:

а) угода з негайною поставкою товарів (до 15 днів з моменту укладення угоди);

б) угоди на товар з поставкою у майбутньому (до 3 місяців). Ці угоди на реальний товар називаються «форвард». Ціни угоди «форвард» враховують їх динаміку та зміни з моменту укладання угоди.

2. *Термінові (ф'ючерсні) угоди*. Вони не передбачають продаж реального товару у визначений термін. Ці угоди націлені на купівлю-продаж права на товар, тобто на документи володіння цим товаром.

3. *Спекулятивні операції* — це угоди, які розраховані на можливе підвищення цін на товари у майбутньому. Спекулятивні операції базуються на різниці цін по окремим товарам. Ця різниця в цінах виникає внаслідок:

- а) продовження терміну реалізації товарів;
- б) зростання цін на товар;
- в) використання взаємозаміштуючих товарів, ціни на які нижчі.

4. *Операції хеджування (страхування)*. Вони здійснюються з метою уникнення збитків від зміни цін.

❖ *Методом непрямой з/торгівлі суб'єктів ЗЕД є аукціонна торгівля.*

Аукціон — це публічний продаж будь-якого майна, речей, товарів при якому речі, що пропонуються для продажу купуються особою, яка запропонувала за них найвищу ціну.

Основна мета м/н аукціону — це забезпечення продажу товарів по найбільш вигідним цінам.

М/н аукціони проводяться в 4 етапи:

1 етап — *підготовчий*. На цьому етапі посилаються запрошення прийняти участь в аукціоні. Тут також відбувається отримання товару, його огляд співробітниками аукціонів, формування лотів та укладання угод продавцем.

Лоти — це розбивка товару на стандартні партії. Від кожного лоту партії відбирається зразок, який виставляється на аукціоні.

2 етап — включає *огляд товару покупцем та вибір лотів*.

3 етап — передбачає *здійснення безпосереднього торгу*. Саме в цьому полягає *суть аукціону*.

Основні види проведення аукціонних торгів:

а) торг, який передбачає підвищення ціни на товар. В ньому той, хто останній назвав ціну на товар, пропонує таку ціну, яка є найбільш високою;

б) торг з пониженням ціни на товар, який виставляється для реалізації на м/н аукціоні. Тут перемагає покупець, який останній назвав свою ціну за товар.

4 етап — *заклучний*. На цьому етапі здійснюється оформлення угод.

М/н торгові аукціони здійснюються такими способами:

1. Гласні м/н аукціони.

2. Негласні м/н аукціони.

3. Автоматизовані м/н аукціони.

Гласні аукціони передбачають проведення гласного аукціону торгу, при якому покупець відкрито називає передбачену ціну.

Негласні аукціони передбачають, що покупці подають умовні знаки про згоду підняти ціну на заздалегідь встановлену величину націнки. При цьому ім'я покупця зберігається у тасмниці.

Автоматизовані — передбачають, що хід продажу товарів, ставки, що пропонуються покупцями автоматично висвітлюється на електронному табло.

❖ *Методом непрямої з/торгівлі суб'єктів ЗЕД є міжнародні торги.*

Міжнародні торги передбачають, що їх організатором є покупець, який запрошує взяти участь у торгах декількох продавців товару чи послуг. При цьому покупець вибирає той товар, який задовольняє його потреби по якості і ціні.

Міжнародні торги — це спосіб купівлі-продажу товарів або надання підрядів на виконання окремих робіт на певних умовах.

Види міжнародних торгів:

1. *Відкриті м/н торги*. Це такі, у яких беруть участь всі бажаючі юридичні та фізичні особи. Як правило на відкритих торгах пропонується для реалізації стандартне устаткування.

2. *Закриті м/н торги*. В них бере участь обмежена кількість найбільш відомих фірм, які мають авторитет на світовому ринку. Ці торги застосовуються, наприклад, при купівлі складного і високовартісного устаткування.

III. Регулювання зовнішньоторговельних операцій

Зовнішньоторговельні операції суб'єктів ЗЕД регулюються на основі 2-х принципів:

1. *Протекціонізм* — це політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом збільшення кількості обмежень в торгівлі.

2. *Лібералізація* — це державна політика, що націлена на відкритість внутрішнього ринку для іноземних конкурентів шляхом зниження кількості обмежень в торгівлі.

Основні методи регулювання зовнішньоторговельних операцій:

1. Методи тарифного регулювання операцій суб'єктів ЗЕД.

2. Методи нетарифного регулювання операцій суб'єктів ЗЕД.

Тарифне регулювання зовнішньої торгівлі здійснюється на 2-х рівнях:

1. *Міжнародний рівень* — це регулювання зовнішньоторговельних операцій суб'єктів ЗЕД на основі рішень міжнародних організацій. Такими організаціями є:

1. ГАТТ/СОТ, в цю організацію входить — 156 країни світового співтовариства. Україна стала членом СОТ у 2008 році. ГАТТ/СОТ приймає рішення щодо тарифних обмежень принципів, норм, правил, заборону демпінгу при здійсненні міжнародних торговельних операцій.

2. Міжнародна торгова палата приймає нормативно-правові документи, які сприяють здійсненню зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД.

Наприклад: міжнародні правила по тлумачення торгових термінів «Інкотермс-2000». Уніфіковані правила про інкасо, Уніфіковані правила та звичаї по документарному акредитиву.

3. ЮНКТАД — комісія ООН з питань торгівлі у Європі — сприяє розвитку міжнародної торгівлі на регіональному рівні.

II. *Національний рівень* полягає в тому, що зовнішньоторговельні операції суб'єктів ЗЕД регулюються національним митним тарифом кожної країни світу. В Україні зовнішньоторговельні операції суб'єктів ЗЕД здійснюються на основі Закону України «Про єдиний митний тариф України», який був прийнятий у 1992р.

Нетарифне регулювання зовнішньоторговельних операцій суб'єктів ЗЕД. Воно включає заходи, які діляться на 2 групи:

I група — заходи, які націлені на окреме обмеження експортно-імпорتنих операцій, їх мета — захист і регулювання розвитку національних галузей економіки.

II група — заходи, які націлені на стимулювання експорту.

Заходи, що обмежують ЗТ:

1. *Квотування і ліцензування* зовнішньоторговельних операцій суб'єктів ЗЕД.

Квотування — це визначення контингенту (обсягу) товарів, які підлягають експорту, імпорту.

Квота — це кількісне обмеження експорту чи імпорту товарів на певний період часу.

Види квот:

1. *Квота глобальна*. В ній визначається:

- а) товар, який підлягає експорту та імпорту;
- б) обсяг товару;
- в) кількісна і якісна характеристика товару.

2. *Квота групова*. В ній визначається:

- а) товар;
- б) його обсяг;
- в) його характеристика;
- г) група країн, куди може бути експортований або звідки може бути імпортований.

3. *Квота експортна, імпортна*. В ній визначається:

- а) товар;
- б) обсяг товару;
- в) характеристика товару;
- г) період дії квоти.

4. *Квота індивідуальна*. В ній визначається:

- а) товар;
- б) обсяг товару;
- в) характеристика товару;
- г) країна, куди товар експортується або звідки від імпортується.

Рішення про квотування експортно-імпортних суб'єктів ЗЕД здійснюється на практиці шляхом ліцензування.

Ліцензування — це письмовий дозвіл на експорт, імпорт товарів.

Ліцензія — це письмовий дозвіл на експорт, імпорт товарів, послуг.

Види ліцензій:

1. *Відкрита* (індивідуальна). В ній визначається:

- а) товар;
- б) обсяг товару;
- в) характеристика товару;
- г) термін дії — до одного місяця.

2. *Ліцензія генеральна*. В ній визначається:

- а) товар;
- б) обсяг товару;

в) характеристика товару;
г) конкретна країна, країни, куди товар може бути експортований або звідки він може бути імпортований;

д) термін дії — більше одного місяця.

3. *Ліцензія експортно-імпортна*. В ній визначається:

а) товар;

б) обсяг товару;

в) характеристика товару;

г) валютні кошти, які використовуються з метою інвестування або кредитування;

д) термін дії — один рік.

4. *Ліцензія разова*. В ній визначається:

а) товар;

б) обсяг товару;

в) характеристика товару;

г) юридична адреса г найменування суб'єкта ЗЕД;

д) термін дії — це разовий дозвіл на проведення лише однієї експортно-імпортної операції.

Особливості ліцензування експортно-імпортних операцій в Україні.

Ліцензуванню підлягають:

1. Продукція, роботи та послуги, які включені в список товарів державного значення.

2. Товари і послуги, експорт чи імпорт яких є важливим об'єктом зовнішньої політики України.

3. Продукція підприємств, які допускають недобросовісну конкуренцію (демпінг) і наносять тим самим збитки державі.

Динаміка ліцензування товарів, які підлягають експорту, імпорту в Україні:

1992 — 75 товарних позицій.

1993 — 32 товарні позиції.

1994 — 31 товарна позиція.

1995 — 5 товарних позицій.

1998 — 5 товарних позицій (зерно, вугілля, чавун, відходи та лом дорогоцінних металів, відходи та лом чорних металів).

Добровільне обмеження експорту — означає торговельну квоту, яка вводиться на кордоні країни-експортера під загрозою санкції імпортера.

Встановлення мінімальних імпортних цін. Це дотримання експортером рівня цін, які встановлюються країною-імпортером.

Імпортні податки — це прикордонний податок, яким обкладаються товари при перетині митного кордону конкретної країни. До них відносяться митні збори.

Імпортні депозити — це форма застави, яку імпортер повинен внести у свій банк в національній чи іноземній валюті (ВКВ) перед купівлею іноземного товару.

Валютні обмеження — це державні обмеження на операції з валютою.

Компенсаційний митний податок, застосовується до товарів при виробництві яких були використані державні субсидії.

Антидемпінговий митний податок — це митний податок, який встановлюється тоді, коли ціна товару нижче цін на аналогічний товар на світовому ринку.

Адміністративні формальності — це національні правила проведення експортно-імпортних операцій.

Технічні бар'єри — це перевірка відповідності продукції, що імпортується міжнародним і національним стандартам.

Система експортного контролю передбачає встановлення контролю, при якому поставки товарів і високих технологій можуть здійснюватися за умови, якщо вони не будуть реекспортуватись в інші країни.

Друга група методів нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД. Це заходи по стимулюванню експорту. Вони включають:

1. *Експортні субсидії* — надаються експортеру, що дозволяє йому значно знизити ціну товару.

2. *Експортні кредитні субсидії* — це кредити, які надаються на основі субсидій експортеру на пільгових умовах і дозволяють значно знизити ціну товару.

3. *Державне кредитування* — це надання державних кредитів експортеру по низьким ставкам і на тривалий термін.

4. *Державне страхування експортних кредитів* — це надання державних гарантій експортеру, які дозволяють йому отримувати пільгові кредити у комерційних банках.

5. *Податкові пільги для експортерів* — це зниження рівня податків, якими обкладаються суб'єкти експортного виробництва.

6. *«Частка національної участі»* — це частина продукції, яка експортується, що виконана по державному замовленню.

7. *Стимулювання національного виробництва* — це умови, які передбачають державні закупки за рахунок товарів, які вироблені всередині країни. Ціна таких товарів може бути більшою, порівняно із вартістю аналогічних імпортних виробів.

8. *Організаційно-інформаційне забезпечення* — це надання організаційно-інформаційної допомоги (науково-технічної, консультаційної тощо) підприємствам для здійснення їх експортно-імпортної діяльності.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ В СФЕРІ НАУКОВО- ТЕХНІЧНИХ ВІДНОСИН

I. Науково-технічний потенціал.

II. Механізму здійснення науково-технічних зв'язків (НТЗ).

III. Форми реалізації НТЗ на світовому ринку.

Сучасна науково-технічна революція обумовлює розвиток зв'язків між суб'єктами ЗЕД в сфері науки і техніки.

Вперше термін науково-технічна революція (НТР) був запропонований англійським вченим Джоном Берналом для визначення сучасного науково-технічного перевороту.

1. Характерні риси НТР. На кінець 20 століття склалася наступна структура зайнятості населення:

— 5% — сільське господарство;

— 10%-промисловість;

— 85% — наука, освіта, управління, транспорт, послуги, торгівля.

2. Основні капіталовкладення сьогодні здійснюються в науку, в людину.

3. Зростання продуктивності праці (ПП):

— в кам'яному віці — більше 2-2,5% за кожні 10 тис. років;

— в період рабовласництва — 4% в кожні 100 років;

— за останні 100 років — зростання в декілька разів.

Суть НТР — злиття революцій в науці та техніці.

Напрями досягнень, що розкривають конкретний зміст НТР:

- атомна енергія, термоядерна енергія;
- матеріали із заданими характеристиками (для освоєння космосу, землі тощо);
- нові способи одержання, перетворення, збереження інформації;
- нові засоби зв'язку;
- глобальне освоєння землі.

I. Науково-технічний потенціал

Науково-технічний потенціал (НТП) характеризується:

— рівнем розвитку його структурних елементів;

— зв'язків між ними;

— форм і методів використання.

НТП:

— кадри;

- інформація;
- матеріально-технічна частина;
- організація.

Показники НТП:

- витрати на науково-технічний прогрес;
- ефективність нововведень;
- кадровий потенціал;
- впровадження нової техніки;
- економія живої праці;
- чисельність зайнятих в науці;
- питома вага робітників та службовців;
- чисельність наукових робітників;
- витрати на науку.

Економічні закони та науково-технічні відносини:

1. Закон підвищення потреб.
2. Закон відповідності продуктивних сил виробничим відносинам.
3. Закон вартості.
4. Закон попиту і пропозиції.
5. Закон зростання продуктивності праці.

II. Механізм здійснення науково-технічних зв'язків

Механізм МНТЗ — це сукупність принципів, форм, методів, за допомогою яких здійснюється міжнародне науково-технічне співробітництво суб'єктів ЗЕД

Міжнародні науково-технічні зв'язки (МНТЗ) — це відносини між суб'єктами світового господарства з приводу використання досягнень сучасної науки та техніки. Основною концентрованою формою міжнародних науково-технічних відносин (МНТВ) виступає науково-технічний та технологічний обмін між країнами-партнерами.

Цілі МНТВ полягають в:

- прискоренні технологічного переозброєння господарських об'єктів економіки;
- підвищенні конкурентоспроможності продукції;
- збільшенні експорту та зменшення імпорту;
- розвиток МНТЗ на основі спеціалізації та кооперації виробництва;
- отримання прибутку.

Види МНТО:

- чистий вигляд (знання, досвід, інформація);
- уречевлений вигляд (матеріали, машини, обладнання).

Сфера МНТЗ включає науку, техніку, виробництво, управління.

III. Форми реалізації НТЗ на світовому ринку

1. Передача, продаж, надання по ліцензії промислової власності. *Ліцензійна угода* — зовнішньоторговельна угода, за якою одна із сторін (ліцензіар) пропонує іншій стороні (ліцензіату) дозвіл на використання об'єкта ліцензії.

2. Надання ноу-хау, тобто технологічного досвіду. Це передача повністю або частково конфіденційних знань технологічного, економічного, адміністративного, фінансового характеру. Різниця між ліцензією та ноу-хау полягає в тому, що перша — патентується, а остання — ні.

3. Надання технологічних знань, необхідних для придбання, монтажу та використання машин, обладнання, напівфабрикатів та матеріалів, отриманих шляхом купівлі, оренди, лізингу тощо.

4. Науково-технологічне промислове співробітництво у зв'язку з експлуатацією машин, обладнання, напівфабрикатів, матеріалів.

5. Надання інжинірингових послуг, а саме:

- Консультації.
- Послуги.
- Технічний контроль.
- Консультації, технологічно визначені в часі.
- Проектування нової технології.
- Технічне сприяння при проведенні спеціальних робіт.
- Проведення випробувань та перевірка обладнання:

— переробка сировини замовника із використанням оригінальної технології;

— передача технології в межах науково-технічної та виробничої кооперації.

• Передача технології в межах інвестиційного співробітництва (машини, обладнання, монтажні роботи, консультації навчання спеціалістів, технологічні лінії).

- Науково-технічна кооперація.
- Спільна розробка науково-технічних тем.
- Виконання науково-технічних робіт на замовлення.
- Міжнародні науково-виробничі об'єднання.
- Міжнародні лабораторії та центри.
- Міжнародні науково-технічні інститути.
- Передача науково-технічної інформації (конференції, симпозиуми, виставки, ярмарки).
- Підготовка кадрів.
- Найом вчених, спеціалістів.

Час впровадження окремих наукових результатів у виробництво називається лагом.

Цей лаг для окремих винаходів, наприклад, такий :

- фотографія — 112 років;
- електрика — 80 років;
- телебачення — 12 років;
- транзистори — 5 років;
- інтегральні схеми — 3 роки.

Сучасний стан по окремих країнам часового лагу (наука виробництво):

- Японія — 2-3,5 роки;
- США — 5-7 років;
- Німеччина — 5-10 років;
- Франція — 8-10 років.

Торгівля ліцензіями. Питома вага економічно розвинених країн на світовому ринку ліцензій:

- 90% експорту;
- 85% імпорту.

Лідером є США, на які припадає 2/3 всього продажу ліцензій. Дохід від продажів ліцензій складає:

- США — 11-12 млрд. дол.;
- Англія — 1 млрд. дол.;
- Італія — 1,2 млрд. дол.;
- Німеччина — 0,8 млрд. дол.;
- Франція — 0,6 млрд. дол.;
- Японія — 1,3 млрд. дол.

Лідером по імпорту ліцензій є Японія (2 тис. ліцензій в рік).

Темпи зростання світового обороту ліцензій:

- 1960-1980 роки — більше 12 разів;
- 1980-2000 роки — більше 10 разів.

Ціна на ліцензію повинна покрити витрати покупця.

1. Ціна на науково-технічну продукцію:

а) $C_{\text{л.дог.}} = \Pi \times K$, де:

$C_{\text{л.дог.}}$ — ціна ліцензії договірна;

Π — прибуток;

K — частка (%) власника розробки.

б) $C_{\text{л.дог.}} = E \times K$, де:

E — ефект від реалізації науково-технічної продукції.

в) $C_{\text{л.дог.}} = C_{\text{нтп}} + (P \times Z)/100$, де:

$C_{\text{нтп}}$ — собівартість науково-технічної продукції;

P — рентабельність у %;

Z — затрати на науково-технічну продукцію.

2. Ціна ліцензії.

$$R = ((10/30)/100) \times (A/Z \times 100), \text{ де:}$$

R — розмір роялті. *Роялті* — це процент, який отримує ліцензіар продажу ліцензії;

A — додатковий прибуток від ліцензії, який очікується від одиниці продукції;

Z — світова ціна одиниці ліцензованої продукції.

Або

$$R_S = (R/S) \times 100, \text{ де:}$$

R_S — ставка роялті;

K — річна сума роялті;

S — річна вартість чистих продажів за мінусом податків.

Ціна ліцензії:

$$C_P = \sum V_i \times Z_i \times P, \text{ де:}$$

C_P — ціна ліцензії;

V_i — об'єм продукції *i*-року;

Z_i — ціна одиниці продукції *i*-року;

P — розмір роялті у %.

Особливості міжнародного продажу ліцензій та ноу-хау.

Відмінність ліцензій від ноу-хау:

а) об'єкт ліцензійних операцій — винаходи, науково-технічний до-свід;

б) зацікавленість ліцензіара полягає в збільшенні володіння ринком;

в) немає повного відчуження товару від виробника (зберігається титул власності);

г) передача прав на господарювання (ліцензіар отримує технологі-чну ренту).

Види ліцензійних угод:

— проста — право продавати ліцензію іншим особам, самостійно використовувати;

— виключна — виключне право на використання патенту ліцензіа-том та ліцензіаром;

— повна — повна передача прав на винахід на певний проміжок часу ліцензіату.

Доцільність продажу ліцензій (технологій):

— великий об'єм внутрішнього ринку;

— неможливість використання в своїй країні;

— неможливість експорту продукції, виготовленої на цій технології.

Доцільність купівлі ліцензій:

— передбачається висока конкурентоспроможність товару, що буде випускатися;

— отримання додаткового прибутку від реалізації товару.

Терміни ліцензійних угод:

— 3-7 років — для безпатентної ліцензії (більші капітальні затрати, більший термін освоєння);

— 5-7 років — для патентної ліцензії (менший термін морального старіння (електроніки, приладобудування));

— 7-10 років — для безкоштовних ліцензій (більші капітальні вкладення, термін освоєння продукції — більше 2 років);

— 8 та більше років — патентні ліцензії (залежність від терміну дії патенту).

Види оплати ліцензійних угод:

1. *Роялті* — періодичні процентні відрахування (частка собівартості), які становлять 2-10%, а частіше — 3-5%. Справедливі роялті встановлюються на основі статистичних даних. Роялті в окремих галузях:

— фармацевтична промисловість — 10-15%;

— хімічна — 2-5%;

— товари народного споживання — 2-3%.

2. *Участь ліцензіара в прибутку ліцензіата:*

— 20-30% — по виключній ліцензії;

— до 10% — по простій та повній ліцензії.

3. *Паушальний платіж* — виплата ліцензіару твердо фіксованої суми в 2-3 прийоми. Наприклад, 50% — після підписання договору, 40% — після поставки обладнання та технології (документації), 10% — після пуску обладнання. Чисті паушальні платежі є рідким явищем. Частіше використовується комбінована оплата: 10-13% — паушальна оплата, залишок — по роялті.

4. *Початкова оплата готівкою (10-50% ліцензій).*

5. *Передача цінних паперів (акцій, облігацій) — 15% ліцензій.*

6. *Передача технічної документації як форма оплати (має місце в Японії).*

Умови оплати ліцензій:

— валюта оплати;

— форма розрахунку;

— порядок розрахунку;

— база нарахувань обчислення вартості ліцензії;

— дозвіл на оплату та переказ грошових сум;

— податок оплати ліцензій лежить на ліцензіаті.

ІНОЗЕМНЕ ІНВЕСТУВАННЯ В СИСТЕМІ ЗЕД

- I. Зміст, види, форми та гарантії захисту іноземних інвестицій.*
- II. Підприємства з іноземними інвестиціями.*
- III. Офшорні зони та їх використання суб'єктами ЗЕД.*

I. Зміст, види, форми та гарантії захисту іноземних інвестицій

Залучення та використання іноземних інвестицій є одним із основних напрямів господарської діяльності суб'єктів ЗЕД в умовах ринкової економіки.

Здійснення процесу інвестування в Україні відбувається на основі відповідного національного законодавства. Головним нормативно-правовим документом за допомогою якого здійснюється регулювання іноземних інвестицій на території нашої країни є Закон України «Про режим іноземного інвестування», який був прийнятий 19 березня 1996 р. Цей закон визначає основний зміст, напрямом, використання іноземних інвестицій в Україні.

Головне місце у законі відводиться аналізу іноземних інвестицій.

Іноземні інвестиції — це цінності, які мають бути вкладені іноземним інвестором в об'єкти інвестиційної діяльності з метою отримання прибутку.

Суб'єктами іноземного інвестування є:

1. Юридичні особи іншої держави.
2. Фізичні особи — іноземці, які не мають постійного місця проживання в Україні.
3. Іноземні держави, групи країн.
4. Міжнародні, урядові і неурядові організації.

Види іноземних інвестицій:

1. *Іноземна валюта* — яка визначається конвертованою НБУ (ВКВ).
2. *Валюта України* — яка використовується при реінвестуванні в об'єкти первісного інвестування і інші об'єкти інвестування при умові сплати податку на прибуток. Це означає, що іноземний інвестор отримує прибуток в національній валюті (гривні) (від своєї іноземної інвестиційної діяльності), може його використовувати для розширення підприємства, куди він вклав капітал, і в інші господарські об'єкти.

3. *Рухоме і нерухоме майно.*
 4. *Цінні папери* (акції, облігації та ін.).
 5. *Права на частку* власності (пай) в статутний фонд підприємства, що знаходить свій вираз у вільноконвертованій валюті.
 6. *Грошові вимоги* і права гарантовані банками, які мають вартість у ВКВ.
 7. *Права інтелектуальної власності* — це:
 - авторські;
 - права на винаходи;
 - корисні моделі виробництва;
 - промислові зразки;
 - товарні знаки;
 - «ноу-хау»,вартість яких має вираз у ВКВ.
 8. *Права на здійснення господарської діяльності*, в тому числі:
 - права на використання інвестицій;
 - використання природних ресурсів, вартість яких має вираз (відображення) у ВКВ.
 9. Інші цінності, які підтверджуються законодавством України.
Форми здійснення іноземних інвестицій;
 1. *Часткова участь* у підприємствах, які створюються спільно з українськими юридичними і фізичними особами.
 2. *Придбання частки* діючих підприємств на території України.
 3. *Створення* підприємств, філіалів, відокремлених відділів, які повністю належать іноземним інвесторам.
 4. *Придбання* іноземними інвесторами в повну власність діючих підприємств.
 5. *Придбання рухомого і нерухомого майна* (будинків, обладнання, тощо) — матеріальна форма або право власності на них через купівлю акцій, облігацій, інших паперів.
 6. *Придбання* іноземними інвесторами самостійно або з допомогою українських фізичних чи юридичних осіб право на використання землі та природних ресурсів на території України.
 7. *Придбання* іноземними інвесторами інших майнових прав.
- В цілому іноземні інвестиції можуть вкладатися в будь-які господарські об'єкти інвестування, які не заборонені законодавством України.
- При здійсненні іноземного інвестування згідно Закону України повинна проводитися *оцінка іноземних інвестицій*. Це означає:
1. Іноземні інвестиції та інвестиції оцінюються у ВКВ і валюті України (гривні), згідно угоди сторін на основі цін світового ринку.
 2. Перерахунок сум інвестицій з ВКВ у валюту України здійснюється за офіційним курсом національної валюти, який визначається НБУ.

3. При реінвестиціях прибутку, доходу та інших коштів у валюті України, внаслідок здійснення іноземних інвестицій, перерахування інвестиційних сум проводиться за офіційним курсом валюти України, визначеним національним банком України на дату фактичного здійснення реінвестицій.

Державні гарантії захисту іноземних інвестицій:

1. Для всіх іноземних інвесторів на території України встановлюється *національний режим* інвестиційної діяльності. Це означає, що до всіх іноземних інвесторів застосовується національне законодавство в повному обсязі.

2. Для окремих суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють інвестиційні проекти із залученням іноземного капіталу відповідно до державних програм можуть встановлювати пільговий режим. Проте треба відзначити, що в 1991р. введено певне обмеження пільг, що надаються іноземним інвесторам. Зокрема, це стосується оподаткування їх діяльності на території України. Іноземні інвестори платять податки в повному обсязі, як і всі суб'єкти ЗЕД України.

3. При зміні законодавства України про іноземні інвестиції змінюються і гарантії їх захисту. Разом з тим за вимогою іноземного інвестора протягом 10 років можуть застосовуватися гарантії захисту іноземних інвестицій, які зафіксовані у Законі України: «Про режим іноземного інвестування».

4. Іноземні інвестиції України не підлягають націоналізації.

5. Іноземні інвестиції не можуть бути вилученими державними органами, за винятком форс-мажорних умов.

6. Іноземні інвестори мають право на відшкодування збитків, включаючи упущену вигоду і моральну шкоду, нанесену внаслідок дії державних органів.

7. Відшкодування нанесених збитків іноземним інвесторам здійснюється на основі використання поточних ринкових цін.

8. Сума компенсації іноземним інвесторам виплачується у валюті, у якій були здійснені дані інвестиції або в іншій валюті по бажанню інвестора.

9. У випадку припинення інвестиційної діяльності іноземний інвестор має право на повернення своїх інвестицій не пізніше шести місяців з дня його діяльності.

10. Іноземним інвесторам гарантується переведення їх доходів за кордон, після сплати відповідних податків.

Гарантіями захисту користуються ті іноземні інвестори, які зареєстровані державою. Державна реєстрація іноземних інвестицій здійснюється місцевими державними адміністраціями протягом 3-х робочих днів. Не реєструються ті іноземні інвестиції, власники яких порушують відповідне законодавство.

II. Підприємства з іноземними інвестиціями

Підприємства з іноземними інвестиціями — це підприємства, організації, у статутному фонді яких частка іноземних інвестицій складає не менше 10%. Поняття «підприємство з іноземними інвестиціями», відповідно з діючим законодавством України, ототожнюється з поняттям «спільне підприємство». Проте підприємство з іноземними інвестиціями може розглядатися і не як спільне підприємство. Це поняття (підприємство з іноземними інвестиціями) застосовується у законодавстві України тоді, коли йдеться про підприємство де іноземний капітал складає 100% його статутного фонду.

Найбільш поширеною формою підприємства з іноземними інвестиціями є *спільне підприємство*.

Спільне підприємство — це організаційно-правова форма фірми в країні отримувача капіталу.

Спільне підприємство — це підприємство, яке створюється і управляється спільно іноземними і місцевими інвесторами.

Види спільного підприємництва:

1. СП створені приватними фірмами.
2. СП створені державними підприємствами.
3. СП створені приватними і державними підприємствами (змішані).
4. СП створені державними органами (міністерствами, відомствами, корпораціями).
5. СП створені іноземними компаніями в третій країні (наприклад, американо-французько-німецьке СП в Україні; німецько-українське СП в Індії).

Основні цілі підприємства з іноземними інвестиціями:

1. Вирішення проблеми виходу на світовий ринок.
2. Зниження капітальних вкладень при створенні нових виробничих потужностей.
3. Розширення джерел сировини.
4. Розширення діючих виробничих потужностей.
5. Зниження собівартості продукції.
6. Можливості усунення циклічності і нестабільності виробництва.
7. Підвищення ефективності функціонування маркетингу на підприємстві.
8. Придбання управлінського досвіду.
9. Зменшення комерційного і валютного ризику.

Характерні особливості СП (або підприємства з іноземними інвестиціями):

1. Наявність довготривалої угоди про господарське співробітництво.

2. Об'єднання і оцінка активів обох сторін, їх спільних інвестицій.

3. Реалізація погоджених завдань шляхом створення самостійних органів управління.

4. Участь партнерів у розподілі прибутку і відшкодуванні збитків, відповідно до вкладеного капіталу.

Основні переваги СП:

1. Комплексність господарського співробітництва партнерів.

2. Спільна відповідальність партнерів за ефективність діяльності підприємства.

3. Стабільність і довгостроковий характер вирішення господарських завдань.

Основні орієнтири СП, які функціонують на Україні:

1. Виробництво товарів, послуг, потреба яких ще повністю не задовольняється.

2. Оперативне впровадження і виробництво наукових винаходів.

3. Випуск конкурентоспроможності продукції для внутрішнього і світового ринку.

4. Забезпечення зниження виробничих витрат в галузях, які є споживачами продукції.

5. Випуск високоякісних товарів широкого вжитку.

6. Надання послуг, які відповідають вимогам світових стандартів.

7. Створення нових робочих місць.

Порядок створення СП на території України:

Відповідно з законодавством України СП створюються наступним чином:

— шляхом заснування СП партнерами;

— внаслідок придбання іноземним інвестором частини акцій діючих підприємств без іноземних інвестицій;

— внаслідок придбання юридичною або фізичною особою України частини акцій підприємства з 100% іноземним капіталом.

Етапи створення СП на Україні:

I. Вибір сфери діяльності СП.

II. Оцінка українського партнера

III. Пошук і оцінка іноземного партнера.

IV. Попередні переговори про створення СП.

V. Розробка технічно-економічного обґрунтування СП і погодження його з партнерами.

VI. Підготовка доку ментів.

VII. Остаточні переговори.

VIII. Реєстрація СП.

Особливості реєстрації СП в Україні:

1. СП реєструється, як юридична особа місцевими органами влади.
2. Реєструються іноземні інвестиції.
3. СП реєструється також в податковій інспекції.
4. СП реєструється в органах державної статистики.
5. СП реєструється як суб'єкти ЗЕД.
6. СП мають право на відкриття рахунків.

При реєстрації СП подається такий *пакет документів*:

1. Установчий договір про створення СП.
2. Статут СП.
3. Технічно-економічне обґрунтування СП.

Законодавство України визначає умови реалізації продукції СП. До них відносяться:

1. СП самостійно визначає ціну на продукцію, роботи та послуги.
2. Продукція підприємства з іноземними інвестиціями не підлягають ліцензуванню і квотуванню при наявності сертифікатів походження даної продукції.

3. Якщо на продукцію СП поширюється спеціальний режим експорту, та вивіз даної продукції за кордон регулюється відповідними правовими документами.

Оподаткування СП здійснюється в установленому порядку, тобто податок на прибуток, податок на додану вартість (ПДВ), акцизний збір.

Поряд зі створенням *підприємництва з іноземними інвестиціями* в Україні здійснюються і інші *види іноземної інвестиційної діяльності*. До них відносяться:

1. *Концесія* — це оренда іноземним інвестором господарських об'єктів. Іноземна інвестиційна діяльність у вигляді концесії здійснюється на основі концесійних угод.

Їх умовами є:

а) надання іноземним інвесторам прав на розробку і освоєння природних ресурсів;

б) надання іноземним інвесторам прав на проведення господарської діяльності на об'єктах державної власності;

в) термін дії концесій не повинен перевищувати 99 років.

2. *Спільна інвестиційна діяльність* включає:

а) виробничу кооперацію;

б) спільне виробництво.

Мета спільної інвестиційної діяльності — об'єднання інвестиційних ресурсів партнерів для вирішення загальних господарських завдань.

Головна відмінність спільної інвестиційної діяльності від СП проявляється в тому, що вона здійснюється на основі контрактів і не передбачає створення юридичної особи.

3. Використання іноземних інвестицій у вільних економічних зонах здійснюється відповідно до закону України: «Про загальні засади створення та функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» (жовтень 1992 р.).

Зараз в Україні діє 12 вільних економічних зон (ВЕЗ) і 9 територій пріоритетного розвитку.

III. Офшорні зони та їх використання суб'єктами ЗЕД

Поряд з використанням іноземних інвестицій на території України суб'єкти ЗЕД нашої країни мають можливість прибутковіше застосувати свій капітал за кордоном. Цьому сприяє наявність та функціонування у світовому співробітництві офшорних зон.

Офшор — дослівно перекладається «за берегом».

Офшорні зони — це держава або території окремих країн, які надають податкові пільги для фірм, що не отримують там прибуток і не здійснюють на цих територіях господарську діяльність.

До основних офшорних зон відносяться: о.Кіпр, Мальта, Монако, Люксембург, Швейцарія, Ірландія, Греція та інші.

Головні пільги, які надаються в офшорних зонах:

1. Низька ставка податку на прибуток.
2. Спрощення процедури реєстрації.
3. Низька плата за реєстрацію фірми.
4. Відсутність валютних обмежень.
5. Митні пільги.
6. Спрощення фінансової звітності.
7. Охорона таємної особи власника компанії.

Все це приваблює в офшорні зони іноземних інвесторів, їх чисельність зараз складає декілька сотень тисяч. Активно використовують офшорні зони американські фірми, їх інвестиції в офшорних зонах складають десятки млрд.дол.

Основні організаційні форми функціонування іноземних інвесторів в офшорних зонах:

1. *Холдінгові* компанії — це фірми, які володіють контрольним пакетом акцій в інших компаніях і контролюють їх та отримують дохід, який не оподатковується податком.

2. *Інвестиційні* компанії — це фонди, трасти, капітал яких вкладено в цінні папери та готівку. Отриманий ними доход не оподатковується податком.

3. *Банки*, що здійснюють операції з євровалютами, єврооблігаціями. Вони користуються податковими пільгами (Люксембург, Швейцарія, Ірландія, Лондон, Нью-Йорк). Тут відсутні валютні обмеження.

4. *Страхові* компанії відкриваються для своїх потреб групами компаній, користуються низькими податковими ставками. Ця форма поширена на Бермудських островах.

5. *Судноплавні* компанії — надають транспортні послуги, низькі податки. Розміщені на о. Кіпр, Сан-Марено.

6. Компанії з *обробної промисловості*. Низькі податки.

Таким чином, суб'єкти ЗЕД України можуть використовувати переваги і основні форми вкладення свого капіталу в офшорних зонах, але для цього треба мати відповідні фінансові можливості і національне правове забезпечення.

ТРАНСПОРТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗЕД

I. Зміст та умови транспортного забезпечення ЗЕД.

II. Основні види транспортних перевезень.

I. Зміст та умови транспортного забезпечення ЗЕД

Транспортне забезпечення — це переміщення товарів між двома або більше країнами світового співтовариства.

Основна мета транспортного забезпечення — своєчасна доставка вантажу в якісному стані в кінцевий пункт призначення. Транспортне забезпечення ЗЕД здійснюється шляхом використання певних видів транспортів. В залежності від того який вид транспорту застосовується у ЗЕД визначається характер транспортного забезпечення.

Зокрема виділяють:

1. *Пряме* транспортне забезпечення означає, що зовнішньоекономічна операція обслуговується одним видом транспорту.

2. *Змішане* (комбіноване) транспортне забезпечення означає, що у зовнішньоекономічній операції застосовується послідовно два або більше видів транспорту.

3. *Пряме, змішане* транспортне забезпечення означає, що у зовнішньоекономічній операції використовується декілька видів транспорту. Але при цьому перевезення вантажу оформлене одним транспортним документом.

При використанні транспортного забезпечення ЗЕД застосовуються *базові умови поставок* товарів від продавця до покупця. В них *визначається:*

1. Хто і за який рахунок забезпечує транспортування товарів на території країни продавця, покупця, транзитних країн.

2. Хто і за чий рахунок забезпечує перевезення товару морським, річковим і повітряним транспортом.

3. Обов'язки продавця по доставці вантажу в певне місце.

4. Обов'язки продавця по упакуванню і маркуванню товарів.

5. Обов'язки продавця по страхуванню товарів.

6. Обов'язки сторін по оформленню комерційної документації згідно з вимогами міжнародної торгівлі.

7. Заходи пов'язані зі зменшенням комерційного ризику.

8. Час і місце передачі товару від продавця до покупця.

Ці основні вимоги базових умов поставок товарів узагальнені Міжнародною торговельною палатою і зафіксовані у документі «Інкотермс-2000р.» — Міжнародні правила по тлумаченню торговельних термінів.

Інкотермс включає 4 групи і 13 базових умов поставок товарів.

I група — відправлення — «Е»

II група — основний фрахт оплачено — «Р»

III група — основний фрахт не оплачено — «С»

IV група — прибуття — «Д»

Поруч з базовими умовами поставок важливе значення має вибір виду транспортних заходів, що забезпечують зовнішньоекономічну операцію.

Вибір виду транспорту передбачає:

— визначення змісту вантажу, що перевозиться (наприклад, товари, що швидко псуються, нафта);

— визначення відстані та маршруту перевезення вантажу;

— облік часу, необхідного для доставки вантажу транспортним засобом;

— визначення вартості перевезення товарів даним видом транспорту;

— забезпечення безпеки транспортування вантажу.

II. Основні види транспортних перевезень

Морські перевезення. На них припадає 60% обсягу вантажу, які перевозяться між країнами світового співтовариства. При здійсненні морських перевезень виділяють:

I. Трампове судноплавство — це нерегулярні рейси морських суден без чіткого розкладу, які здійснюються на основі угоди між судновласником і суб'єктом ЗЕД. *Трампові судна перевозять:*

— масові вантажі (ліс, руду, вугілля, зерно);

— генеральні вантажі — це упаковані та не упаковані товари, штучні вантажі (устаткування, хімікати, автомобілі);

— готова промислова продукція;

— напівфабрикати;

— продукти харчування.

Трампове судноплавство здійснюється на основі укладання *чартерних* договорів, тобто договір (контракт) між власником транспортно-го судна і суб'єктом ЗЕД на перевезення вантажу.

Основна стаття чартерного договору — це оплата транспортних засобів найманого для перевезення вантажу або фрахт.

Фрахт — одна із форм оплати морських перевезень вантажу, пасажирів або використання суден на протязі певного проміжку часу.

Фрахтування — угода про наймання судна для виконання рейсу чи ряду рейсів або на обумовлений період часу. *Види фрахтування суден:*

1. Фрахтування на один рейс.
2. Фрахтування на послідовні рейси (тобто декілька рейсів).
3. Фрахтування по генеральному контракту означає здійснення перевезення вантажу в певний проміжок часу.
4. Фрахтування на умовах «тайм-чартер» — це договір про оренду судна, який використовується в будь-яких напрямках суб'єктом ЗЕД.
5. Фрахтування на умовах «димаїз-чартер» — це договір про оренду судна на певний проміжок часу, коли суб'єкт ЗЕД несе всі витрати на його отримання.
6. Фрахтування на умовах «бербоут-чартер»- це оренда судна без екіпажу.

II. *Лінійне судноплавство* — це форма транспортних послуг, яка забезпечує регулярні перевезення між зазначеними портами генеральних вантажів відповідно до розкладу.

Типи лінійного судноплавства:

1. Односторонній — обслуговується одним судновласником.
2. Спільний — обслуговується декількома компаніями на основі угод між ними.
3. Конференційний — обслуговується перевезення вантажу океанськими напрямками на основі угод конференцій судновласницьких компаній.

Правовим документом, що регулює лінійне судноплавство є *кодекс поведінки лінійних конференцій*, який розроблений у 1974р. в рамках ООН. В ньому відмічаються права, обов'язки, тарифні ставки, калькуляція перевізної ціни.

Оплата за фрахт встановлюється в розмірі, як правило, в межах 3-5% від декларованої вартості вантажу, що перевозиться.

До переваг лінійного судноплавства відносяться:

1. Регулярність.
2. Отримання розкладу.
3. Стабільні ціни.
4. Перевезення спеціалізованого вантажу.
5. Широка мережа агентів.
6. Складські приміщення.
7. Навантаження і розвантаження товару.

При здійсненні морських перевезень використовується *кононсамент* — це документ, який видає судовласник вантажовідправнику в підтвердження прийняття вантажу для перевезення морським шляхом.

В ньому містяться відомості:

1. Про назву судна.
2. Ім'я та адреса власника судна.
3. Назва порту навантаження та розвантаження товарів.
4. Про суму плати за фрахт.
5. Про місце оплати фрахту.
6. Та інші умови.

Кононсамент, як правило, складається із трьох оригіналів і трьох копій.

До кононсаменту додаються наступні документи:

1. Маніфест. В ньому міститься опис партій вантажу.
2. Вантажний ордер. Видається капітану судна.
3. Розписка.
4. Акт повідомлення. Застосовується при пред'явленні претензій у випадку коли вантаж зазнав пошкоджень під час перевезення.

Види кононсаменту:

1. *Кононсамент на ім'я названої особи* або вантажоодержувача. В цьому випадку тільки вказана особа одержує вантаж.

2. *Кононсамент на пред'явника*. Вантаж одержує одержувач..

3. *Прямий кононсамент*, тобто не передбачає перевантаження товару.

4. *Наскрізний (прохідний) кононсамент* передбачає перевантаження товару.

5. *Ордерний кононсамент* означає передачу прав третій собі.

6. *Частковий кононсамент*. Означає, що товар відправляють декільком покупцям, і він, відповідно, ділиться на декілька частин.

Контейнерні перевезення. Використовуються при перевезенні генеральних вантажів морським, залізничним, автомобільним транспортом. Контейнерні перевезення вантажів здійснюється в спеціальних металевих контейнерах.

Переваги контейнерних перевезень:

1. Економія часу на навантаження і розвантаження товару.
2. Легко піддається складуванню.
3. Просте упакування.
4. Зменшення ризику втрат.
5. Збільшення ступеню безпеки перевезень.
6. Використання збірних контейнерів для перевезень декількох партій вантажу.
7. Запобігання псуванню вантажу.

При перевезенні контейнерів морським транспортом використовуються різні види останнього.

Залізничні перевезення. Це перевезення товарів по залізниці із країни в країну. Основний документ, який використовується при залізничних перевезеннях є *залізнична накладна*.

Функції залізничної накладної:

1. Це угода про перевезення.
2. Це документ на розпорядження товаром.
3. Це документ, що підтверджує прийняття вантажу для перевезення.

Залізничні перевезення регулюються міжнародними конвенціями.

Зокрема:

Європейські країни керуються конвенцією про міжнародні залізничні перевезення (КОТИФ). Учасниками КО-ТИФ є 33 країни Європи, Азії, Африки.

КОТИФ включає:

1. Умови перевезення вантажу.
2. Ставки платежів перевезень.
3. Терміни доставки вантажу.
4. Розмір відповідальності залізниці у випадку незбереження вантажу, що перевозиться.

Положення КОТИФ, її службові інструкції використовуються при перевезенні вантажу залізничним транспортом із України та в Україні.

Фрахтування — угода про наймання судна для виконання рейсу чи ряду рейсів або на обумовлений період часу.

Основним документом, який використовується в автомобільному перевезенні — це *товаротранспортна накладна*.

Її функції:

1. Це договір про перевезення.
2. Це товаророзпоряджувальний документ.
3. Це розписка.

Автомобільні перевезення регулюються конвенцією про договір міжнародних перевезень вантажів автомобільним транспортом.

Оплата автомобільних перевезень здійснюється відповідно до *автомобільних тарифів*. Вони встановлюються в розрахунок за перевезення однієї тонни вантажу на певну відстань.

Автомобільні тарифи можуть також *включати:*

- надбавки;
- знижки;
- встановлені суми автомобільних тарифів.

При здійсненні автомобільних перевезень поряд з автотранспортною накладною використовуються такі документи:

1. Листи упакування.
2. Відвантажувальні специфікації.
3. Сертифікати якості.

4. Інші документи, які необхідно надати, згідно з національним законодавством країни при введенні товару на її митну територію або при транзиті товару.

Повітряні перевезення — це перевезення вантажу між країнами повітряним транспортом.

Основний документ в авіаперевезеннях — *авіанакладна*. Вона виконує функції:

1. Угоди про повітряне перевезення.
2. Товаророзпоряджувального документу.
3. Розписку авіакомпаній про прийняття вантажу для перевезень.
4. Митної декларації.

Авіанакладна складається із трьох копій, які надаються відправникові, одержувачу, перевізнику, аеропорту, митниці, тощо. Плата за авіаперевезення розраховується по вазі в кілограмах. При цьому вага округляється до 0,5 кг у більшу сторону. До авіанакладної додаються товаророзпоряджувальні документи (листи упакування, сертифікати та інші).

МИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД

- I. Зміст, принципи, порядок та органи митного контролю.*
- II. Система митних податків та митних зборів.*
- III. Єдиний митний тариф України.*

I. Зміст, принципи, порядок та органи митного контролю

Митне регулювання — це відносини, які виникають між державою і суб'єктами ЗЕД з приводу умов перетинання національного кордону товарами, капіталами, послугами, робочою силою.

Митне регулювання — це погодження регулювання питань, пов'язаних із встановленням митних податків, митних зборів, а також процедурами митного контролю, організацією діяльності митного контролю.

Існує 2 рівня митного регулювання в практиці ЗЕД країн світу:

I. Міжнародний рівень передбачає здійснення митного регулювання шляхом прийняття та виконання рішень відповідних міжнародних спеціалізованих організацій. Зокрема, ГАТТ/СОТ.

ГАТТ/СОТ здійснюють митне регулювання за допомогою:

- встановлення основних міжнародних принципів митного регулювання.
- фіксує норми операцій в країнах, що входять до її складу.

В сучасних умовах ГАТТ/СОТ регулює майже 90% експортно-імпортних операцій (зовнішньоторговельного обороту) країн світу. Для того щоб вступити в СОТ, треба мати рекомендації країн-членів СОТ та окремих груп країн (інтеграційних об'єднань).

II. Національний рівень базується на відповідних актах національного законодавства. В Україні це:

- Митний кодекс України.
- Закон України «Про єдиний митний тариф України».

Основні принципи митного регулювання в Україні:

1. Митну політику визначає ВР.
2. Митне регулювання ЗЕД здійснюється лише на території України.
3. Митне регулювання ЗЕД здійснюється відповідно до законів України.
4. Митне регулювання передбачає оподаткування :
— товарів, які ввозяться в Україну;

- товарів, які вивозяться з України;
- товарів, що транспортуються через територію України.

5. Ставки митного тарифу єдині для всіх суб'єктів ЗЕД і не залежать від:

- форм власності суб'єктів ЗЕД;
- форми організації діяльності суб'єктів ЗЕД;
- територіального розміщення суб'єктів ЗЕД.

6. У В(с)ЕЗ встановлюється спеціальний митний контроль, який передбачає пільги для суб'єктів ЗЕД.

7. До принципів митного регулювання відносять митні правила, які включають:

- оформлення декларації на товар, що перетинає митний кордон нашої країни;
- обов'язкове стягнення митних податків та митних зборів;
- надання митних пільг суб'єктам ЗЕД відповідно до національного законодавства.

8. Введення в дію митних правил передбачає їх публікацію за 45 днів до цього моменту. Органи митного контролю: ф Державна митна служба, її структура:

- 70 митниць;
- 230 митних переходів;
- працює 20 тис. митників;
- довжина митного кордону 8 тис. км.

Митний контроль здійснюється на території України і включає 3 стадії:

1. Заповнення митних документів суб'єктами ЗЕД (декларації). В них фіксуються дані про товар, який підлягає експорту/імпорту.

2. Проведення митного огляду товару, що підлягає експорту/імпорту.

3. Отримання товару з митниці та сплата мита. Для того, щоб товар перетнув митний кордон, треба мати такі документи:

- Дозвіл державних органів (реєстрація суб'єкта, надає йому право виходу на зовнішній ринок).

- Документи, що заповнюються на митниці.
- Ліцензія на експорт/імпорт товару, якщо він підлягає ліцензуванню.
- Документи, що свідчать про сплату митних податків.
- Документи, що свідчать про сплату митних зборів.
- Сертифікат походження товару.
- Сертифікат якості товару.
- Дозвіл санітарної служби.
- Дозвіл екологічної служби.
- Документи, що свідчать про сплату ПДВ.
- Документи, що свідчать про сплату акцизних зборів.

II. Система митних податків та митних зборів

Митний податок — податок, який стягується при перетинанні товарами митного кордону певної країни.

Види митних податків:

1. Адвалорне мито — податок, який розраховується як процент від вартості товару, що підлягає експорту/імпорту. Його особливості:

1). Існує два види адвалорного мита:

- максимальне — застосовується при імпортних операціях і передбачає захист вітчизняних виробників;

- мінімальне — застосовується при експортних операціях.

2). Ставка адвалорного мита є прогресивною, тобто із зростанням вартості товару відповідно зростає ставка адвалорного мита.

3). Розрахунок адвалорного мита:

$$M_A = C + M + S + K, \text{ де}$$

M_A — розмір адвалорного мита;

C — ціна одиниці товару в ВКВ;

M — кількісні характеристики товару, його обсяг;

S — ставка адвалорного мита;

K — коефіцієнт розрахунку ВКВ у національну валюту.

Митні податки стягуються в національній валюті.

2. Специфічне мито — тариф, тверда ставка, яка застосовується до переліку товарів, що підлягають експорту/імпорту із зазначенням напроти кожного з них розміру митного податку у вигляді проценту або грошової суми від одиниці товару.

Воно застосовується до таких кількісних параметрів товару, що підлягає експорту/імпорту:

- вага товару;

- об'єм товару;

- кількість товару;

- погонні метри товару.

3. Комбіноване мито — мито (податок) на товар, що підлягає експорту/імпорту, в якому поєднані принципи нарахування адвалорного та специфічного мита.

4. Сезонне мито — стягується з товару, що має сезонний характер.

5. Спеціальний митний податок — стягується з товарів, що підлягають експорту/імпорту та які виробляються згідно угод про міждержавну спеціалізацію та кооперацію виробництва.

6. Антидемпінговий митний податок — застосовується до тих суб'єктів ЗЕД, які порушують антидемпінгове законодавство.

Основним критерієм для нарахування антидемпінгового мита є моніторинг індикативних цін — орієнтовних цін на товари, які реалізуються на світовому ринку. Якщо ціни товарів, що реалізуються, нижчі за індикативні ціни, то розмір антидемпінгового податку буде становити різницю між ними.

7. Компенсаційне мито — податок, який стягується зверху встановленого ввізного мита. Воно стягується з тих суб'єктів ЗЕД, які отримали субсидії для розвитку експортного виробництва.

Митні збори — це податки, які стягуються з суб'єктів ЗЕД при перетинанні товарами митного кордону певної країни.

Митні збори — це оплата послуг, що надають суб'єктам ЗЕД працівники митниці.

Основна різниця між митними зборами та митними податками полягає в тому, що митні податки обов'язково поступають до державного бюджету, а митні збори йдуть на утримання митної служби (але не на оплату праці митників).

Види митних зборів:

- марочний;
- санітарний;
- збір за пломбування товарів, що підлягають експорту/імпорту;
- збір за розміщення товарів на складах;
- збір за збереження вантажу.

Ставка митних зборів становила 0,2% від вартості вантажу, що підлягає експорту/імпорту, але не менше \$30.

III. Єдиний митний тариф України

Декрет «Про Єдиний митний тариф України» прийнято в 1993 році. Це таблиця, яка містить коди та назви товарів, що підлягають експорту/імпорту, види ставок, мита, які застосовуються до кожної товарної позиції.

Схема Єдиного митного тарифу

№	Код товару	Назва товару	Ставка мита		
			Преференційна	Пільгова	Повна
			0—5%	5—10%	10% і >

Код — базується на міжнародній гармонізованій системі кодування товару, включає 21 розділ, 97 груп, 124 товарні позиції, 5019 товарних підпозицій.

Додаток №1 до «Єдиного митного тарифу»: фіксує кількість країн, що розвиваються, яким згідно рішення ООН всі країни світового співтовариства повинні надавати допомогу зокрема шляхом встановлення режиму найбільшого сприяння (в Україні для них встановлено 5% преференційну ставку).

Додаток №2 до «Єдиного митного тарифу»: фіксує країни, з якими Україна має договір «Про надання пільгового режиму на взаємній основі» при здійсненні експортних/імпортних операцій.

Особливість ставок (преференційних, пільгових) полягає в тому, що вони застосовуються до конкретних, чітко визначених груп товарів, товарних позицій та підпозицій, а не охоплюють всю сукупність зовнішньоторговельних операцій країн-партнерів.

ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ

I. Сутність валютного регулювання та особливості його прояву на національному та міжнародному рівнях.

II. Інструменти валютного регулювання.

III. Характеристика розвитку валютного регулювання в Україні.

IV. Основні положення валютного регулювання та контролю, що діють в Україні.

I. Сутність валютного регулювання та особливості його прояву на національному та міжнародному ринках

I. Валютне регулювання — це діяльність державних органів з управління обігом валюти, контролю за валютними операціями, впливу на валютний курс національної валюти, обмеження використання іноземної валюти. *Валютне регулювання передбачає:*

- регулювання курсу національної валюти;
- організація розрахунків в іноземній валюті;
- відкриття рахунку в іноземній валюті;
- купівля іноземної валюти;
- розрахунки по експортно-імпорتنим операціям;
- здійснення резидентами іноземних інвестицій;
- операції купівлі-продажу іноземної валюти готівкою;
- порядок переміщення валютних цінностей через митний кордон України;
- правила переказу іноземної валюти.

Під валютними цінностями розуміють грошові знаки зарубіжних держав, а також цінні папери — платіжні документи (чеки, векселі, акредитиви сертифікати тощо) в іноземній валюті та інші цінності (благородні метали, коштовне каміння тощо).

До валютних операцій належать:

- операції, пов'язані з переходом права власності на валютні цінності, за винятком операцій, які здійснюються між резидентами у валюті України;
- операції, пов'язані з використанням валютних цінностей у міжнародному обігу як засобу платежу, з передачею заборгованості та інших зобов'язань, предметом яких є валютні цінності;
- операції, пов'язані з ввезенням, перерахуваннями та вивіз з території України валютних цінностей.

II. Сучасний механізм валютного регулювання склався на основі Ямайського договору, який характеризується плаваючими валютними курсами та принципом поліцентризму в структурі побудови всієї валютної системи.

Валютне регулювання здійснюється на трьох рівнях:

- міждержавному;
- регіональному;
- національному.

Що стосується міждержавного рівня, функції регулювання міжнародних валютних відносин покладені світовим співтовариством на Міжнародний валютний фонд (МВФ), який керується у своїй діяльності статутом Фонду та спільно прийнятими країнами-учасниками постановами та угодами. Статутом МВФ визначено, що цілями цієї організації є:

- забезпечення співробітництва у розв'язанні міжнародних валютних проблем;
- сприяння стабілізації валют;
- творення багатосторонньої системи платежів та розрахунків;
- досягнення рівноваги платіжних балансів країн-учасниць.

Відповідно до Статуту МВФ має виконувати такі функції:

- 1) стежити за розвитком міжнародної валютної системи та забезпечувати її ефективне функціонування;
- 2) здійснювати аналіз виконання кожною країною спільних зобов'язань.

Статутом передбачено, що країни-учасниці, вступаючи до Фонду, добровільно беруть на себе зобов'язання співпрацювати з Фондом та одна з одною по розв'язанню питань стабілізації валютних відносин. Особливу увагу приділено системі заходів з регулювання валютних курсів, які б забезпечували найбільш сприятливі умови розвитку зовнішньоекономічної діяльності країн-учасниць, зниження валютного ризику та кон'юнктурної невизначеності тощо.

Директорат МВФ в межах своїх повноважень спостереження за політикою у сфері валютних курсів виділив три основних принципи, якими мають керуватися країни-учасниці Фонду:

1. Не допускати такої маніпуляції валютними курсами, яка б надала можливість отримати несправедливі конкурентні переваги перед іншими країнами.

2. Здійснювати валютне регулювання, спрямоване на зменшення руйнівних наслідків, викликаних короткочасними коливаннями обмінних курсів.

3. При проведенні політики валютного регулювання валютного курсу мають враховуватися інтереси інших членів Фонду, включаючи інтереси тих країн, у валюті яких здійснюється інтервенція.

МВФ має можливість активно впливати на країни-учасниці У питаннях дотримання ними певних вимог валютного регулювання. Для цього використовуються стабілізаційні програми та механізм взаємних консультацій. Стабілізаційні програми пов'язані з наданням кредитів на покриття дефіциту платіжного балансу деяких країн. У безперечному порядку кредит надається в іноземній валюті терміном на 2-3 роки в розмірі 25% квоти. Понад цей ліміт надання кредиту супроводжується оцінюванням Фондом економічної ситуації у країні та вимогами проведення жорстких стабілізаційних заходів.

Регіональний рівень пов'язаний з існуванням регіональних об'єднань, в межах яких проводиться узгодження валютних політик держав-членів, або здійснюється спільна валютна політика. У цьому випадку спільне валютне регулювання спрямоване на розвиток торгівельних відносин всередині інтеграційного об'єднання, на вільне переміщення факторів виробництва, а також сприяє зниженню впливу зовнішніх факторів на коливання обмінних курсів країн регіонального об'єднання. Прикладом може слугувати ЄС, країни-члени якого проводили спільну стабілізаційну політику щодо національних валют, на основі цього встановили їх співвідношення (паритети), а також ввели в обіг спільну грошову одиницю.

Механізм регулювання на національному рівні, його інституційна структура, принципи та норми встановлюються законодавчими актами кожної країни з урахуванням принципів та рекомендацій, встановлених МВФ та регіональними союзами. Валютне регулювання в Україні в сучасних умовах спрямоване на підтримку стабільності української валюти, нейтралізацію різких коливань валютних курсів, оскільки стабільність валютного ринку має забезпечити й стимулювати розвиток зовнішньоекономічних зв'язків країни та її економіки в цілому.

При цьому *головним інструментом* формування ефективного валютного регулювання виступають валютні інтервенції, здійснювані НБУ.

Осередком *об'єктом* валютного регулювання є *валютний курс національної грошової одиниці*. Його зміни суттєво впливають на розвиток як внутрішніх господарських процесів, так і на зовнішньоекономічні позиції тієї чи іншої країни. Йдеться про вплив валютного курсу на зовнішню торгівлю, рух короткочасного та довгочасного капіталу, розміри заборгованості, платіжний баланс тощо.

Здійснення валютного контролю й регулювання покладене на такі державні органи:

1. НБУ є головним органом валютного контролю, що здійснює контроль за виконанням правил регулювання валютних операцій на території України з усіх питань, що не віднесені до компетенції інших органів.

2. Уповноважені банки здійснюють контроль за валютними операціями, що проводяться резидентами й нерезидентами через їхні банки.

3. Державна податкова інспекція України здійснює фінансовий контроль за валютними операціями.

4. Міністерство зв'язку здійснює контроль за дотриманням правил поштових переказів за межі України.

5. Державний митний комітет України здійснює контроль за дотриманням правил переміщення валютних цінностей через митний кордон України.

II. Інструмент валютного регулювання

У практиці валютного регулювання розрізняють економічні та адміністративні інструменти валютного регулювання.

Економічні інструменти використовують ринкові закони та закономірності розвитку міжнародних взаємозв'язків. При застосуванні економічних інструментів валютного регулювання держава виступає одним з суб'єктів ринку. Економічні інструменти включають:

1. Девальвацію валюти, що передбачає дії відповідних інституційних структур, спрямовані на зниження обігового курсу валюти власної країни. Таке зниження використовується, з одного боку, для стимулювання споживчого попиту на внутрішньому ринку, а з іншого — для підвищення конкурентноздатності та покращення торгівельних позицій країни на світовому ринку.

2. Ревальвацію валюти, яка протилежна девальвації. Вона пов'язана з діями, спрямованими на підвищення курсу національної валюти. У цьому випадку метою є стримування попиту на внутрішньому ринку та стимулювання товарного імпорту та припливу інвестицій.

3. Валютну інтервенцію, яка являє собою цілеспрямований вплив центрального банку країни на валютний ринок та валютний курс, який здійснюється шляхом продажу або закупівлі банком на валютному ринку великих партій іноземної валюти. Такі операції впливають на співвідношення на валютному ринку попиту та пропозиції певної валюти й викликають кореляцію її обмінного курсу.

Валютні інтервенції активно використовуються у світовій практиці валютного регулювання, однак вони пов'язані зі значними витратами. Зокрема, валютні інтервенції здійснюються:

- за рахунок використання власних валютних резервів;
- з допомогою своп-угоди — договору з певною країною щодо отримання кредиту в валюті цієї країни, необхідній для проведення валютної інтервенції;

- за рахунок продажу цінних паперів в іноземній валюті;
- за рахунок продажу кредитних позицій країни в СДР.

4. Корекція облікових ставок Національного банку є достатньо поширеним способом впливу на курсові співвідношення. Підвищення облікових ставок НБ призводить до зростання (завдяки підвищеному попиту) курсу валюти, а скорочення — до зниження курсу. Механізм впливу процентної ставки НБ на курс валюти здійснюється через операції Національного банку з комерційними банками та іншими кредитними установами з обліку короточасних державних зобов'язань та комерційних векселів.

Адміністративні інструменти, як правило, це законодавчо закріплені та обов'язкові для виконання норми й нормативи. Перевага цих методів полягає у тому, що вони вимагають менше матеріальних витрат, ніж економічні, при цьому ефект впливу відчувається сильніше та швидше. Однак зловживання адміністративними заходами регулювання валютного ринку часто веде до зруйнування механізмів ринкової саморегуляції, встановлення штучної рівноваги на ринку, фінансових криз та інфляції.

5. Валютні обмеження — це методи прямого втручання в механізм формування обмінних курсів. Це системи нормативних правил, які регламентують права громадян та юридичних осіб щодо обміну валюти своєї країни на іноземну, а також здійснення інших валютних операцій.

Валютні обмеження — це система державних заходів (адміністративних, законодавчих, економічних, організаційних) з встановлення порядку проведення операцій з валютним цінностями.

Розглянемо основні обмеження, які застосовуються найчастіше.

В цілому валютні обмеження можна розподілити за областями їх застосування:

а) обмеження в області здійснення поточних операцій:

- обмеження можливості експортерів використовувати валютну виручку або обов'язковий (повний чи частковий) продаж її центральному банку;
- обмежувальний характер продажу іноземної валюти імпортеру;
- заборона розрахунків у національній валюті з нерезидентом та за кордоном;
- регламентація термінів платежів та поставок по експортно-імпортних операціях

б) обмеження в області фінансових операцій:

- лімітування вивезення іноземної чи національної валюти, цінних паперів, золота;

- контроль за здійсненням інвестицій за кордон;
- контроль за залученням іноземних кредитів;
- регулювання інвестицій нерезидентів;
- обмеження ввезення валюти до країни.

Валютні обмеження тісно переплетені з торгівельним та кредитним регулюванням. Необхідно враховувати, що валютні обмеження негативно впливають на розвиток зовнішньоекономічного співробітництва країн. Вони застосовуються у випадку, коли в країні бракує іноземної валюти при істотній зовнішній заборгованості та розладі платіжного балансу лише ці заходи можуть дозволити стабілізувати курс національної валюти. Тому прийнято вважати, що валютні обмеження слід використовувати у критичних ситуаціях для призупинення спаду або різких коливань обмінних курсів валюти і створення вихідних умов для подальшого регулювання.

6. Встановлення режимів конвертованості валют характеризує здатність до вільного обміну національної валюти на інші валюти. Застосовують режими повної та часткової конвертованості. При режимі повної конвертованості всі іноземні та вітчизняні фізичні й юридичні особи, що володіють певною сумою грошей даної країни, мають можливість вільно використовувати ці гроші з будь-якою метою: вільно здійснювати як поточні, так і інвестиційні валютні операції по всіх видах операцій платіжного балансу. При частковій конвертованості в операціях купівлі-продажу використовуються певні обмеження. Відповідно до вимог МВФ, такі обмеження не повинні стосуватися платежів по поточних міжнародних операціях (платежів за результатами зовнішньої торгівлі, короткочасних банківських операцій, платежів з погашення позик і відсотків, перерахування прибутку від інвестицій, грошових переказів некомерційного характеру).

III. Характеристика розвитку валютного регулювання в Україні

Процес формування стратегії валютного регулювання в нашій країні був достатньо тривалим та суперечливим. Однак на даний момент це одна з найбільш вдалих та ефективних частин державної політики. Щоб повніше уявити роль валютного регулювання, розглянемо, як воно використовувалося з метою стабілізації економіки останнього десятиліття. Для цього відокремимо чотири основних етапи формування валютної політики.

Період перший — формування (1991 — поч. 1993 р.). Система валютного регулювання в Україні формувалася у складних та супереч-

ливих соціально-економічних умовах. Вони характеризувалися значним та різким падінням обсягів виробництва, розривом традиційних господарських зв'язків, гіперінфляцією. Нормативно-правові передумови управління валютною сферою були закладені прийняттям Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 року. Безпосередньо валютний контроль почав здійснюватися в Україні після проголошення незалежності у серпні 1991 року та виходу з карбованцевої зони у листопаді 1992 року. Знаменною подією у цій сфері було створення у 1992 році валютної біржі при НБУ. З листопада 1992 року до березня 1993 року формувалася власна система валютного регулювання. Цей період характеризувався високими податками для експортерів та обов'язковим продажем всієї валютної виручки. Національний банк встановлював офіційні обмінні курси карбованця відносно російського рубля та американського долара, а рівень обмінного курсу для банківської системи визначався окремо на міжбанківському валютному ринку. Це призвело до множинності валютних курсів і, як наслідок — відпливу капіталу за кордон, бартеризації зовнішньої торгівлі.

Другий період — лібералізація (друга пол. 1993 р.). У березні 1993 р., були здійснені спроби лібералізації валютного режиму. Головним документом у цьому напрямку став Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання та валютного контролю» від 19 лютого 1993 р. Декрет регулював операції з валютними цінностями, визначав статус валюти України, встановлював загальні принципи валютного регулювання, порядок використання надходжень в іноземній валюті, а також відповідальність за порушення валютного законодавства резидентами. Головним органом валютного контролю, відповідно до Декрету, є Національний банк України. Основною характеристикою даного періоду було введення внутрішньої конвертованості та плаваючого обмінного курсу національної валюти. Однак відсутність відповідної ринкової структури, диспаритет у торгівельних та платіжних відносинах, асиметрія в цінах експорту та імпорту, високі темпи інфляції примусили знову змінити валютну політику у бік жорсткості.

Третій період — відновлення державної валютної монополії (кінець 1993 р. — перша половина 1994 р.). З метою подолання інфляції, стабілізації витрат на оплату критичного імпорту (зокрема нафти та газу) 12 серпня 1993 р. НБУ було прийняте рішення щодо фіксації обмінного курсу українського карбованця до долара США, німецької марки та російського рубля. Фіксація курсу супроводжувалася новими, жорсткішими умовами використання валютної виручки. А саме, рішенням від січня 1994 року 40% надходжень іноземної валюти мали передаватися уряду через валютний тендер за офіційним курсом 12610

крб. за 1 дол. США, 10% — НБУ за курсом 25000 крб. за долар. Решта 50% експортних валютних надходжень могли зберігатися на валютних рахунках або продаватися виключно НБУ. Діяльність валютної біржі було призупинено.

Четвертий період — сучасний (з кінця 1994 р. і по теперешній час). Це новий етап розвитку валютного регулювання в Україні, суть якого полягає в подальшій лібералізації валютного ринку, встановленні єдиного обмінного курсу для готівкових та безготівкових розрахунків. Досягнення фінансової стабілізації, зокрема з допомогою відповідного валютного регулювання, дозволило у вересні 1996 р. здійснити грошову реформу. Слід зазначити, що валютне регулювання наприкінці 1994 — 1996 рр. Сприяло позитивним тенденціям. Наприклад:

— зросла роль Української міжбанківської валютної біржі як центра проведення валютних операцій;

— стабілізувалися попит та пропозиція іноземної валюти;

— створено значні валютні резерви та залучено 1,5 млрд. дол. від МВФ;

— відбулася переорієнтація частини коштів з валютного й кредитного ринків на ринок державних цінних паперів.

Основні параметри валютного регулювання, встановлені у цьому періоді, розглянемо більш повно в наступному питанні.

IV. Основні положення валютного регулювання та контролю, що діють в Україні

На даний момент в Україні склалися наявні умови валютного регулювання. Вони, зокрема, передбачають регулювання валютного курсу національної грошової одиниці.

Встановлення та регулювання валютного курсу — одна з найважливіших частин валютного регулювання і зовнішньоекономічної політики, оскільки відбиває міру втручання держави у ринкові відносини. Обмінний курс валюти та його стабільність, передбачуваність його змін можуть створювати додаткові витрати, або навпаки, переваги від зовнішньоекономічної діяльності і таким чином стимулювати або обмежувати її.

Валютний курс — це ціна грошової одиниці валюти, виражена у грошових одиницях іншої країни. Основними економічними факторами, що впливають на валютний курс, є: стан платіжного балансу країни, рівень процентних ставок, рівень інфляції, міграція короткочасних капіталів між країнами тощо.

Валютний коридор — встановлення максимального та мінімального значення курсу національної грошової одиниці відносно іноземних валют, в межах яких може змінюватися поточний обмінний курс на ринку.

Однак при фіксованому валютному курсі потрібно враховувати стан економіки країн — основних партнерів. Крім того, для підтримання валютного коридору слід мати постійний гарантований рівень власних валютних резервів.

З метою визначення офіційного курсу гривні всі іноземні валюти розподілено на три групи, які описані у спеціальному Класифікаторі. Це:

1) вільно конвертовані валюти. Вони без обмежень обмінюються на інші валюти і курси яких визначаються НБУ (долари США, канадські долари, японські ієни, англійські фунти стерлінгів, німецькі марки, іспанські пезети, італійські ліри, французькі франки, естонські крони, євро, СДР та ін.)

2) валюти з обмеженою конвертованістю, крос-курси яких визначаються НБУ (валюти окремих країн, що розвиваються, країн Центральної та Східної Європи, країн колишнього СРСР).

3) неконвертовані валюти, які не обмінюються на інші валюти, курси яких не визначаються НБУ.

Офіційний курс української валюти до долара США визначається НБУ на підставі результатів торгів на Українському міжбанківському валютному ринку.

Офіційний курс гривні до всіх інших валют першої групи Класифікатора іноземних валют визначається через крос-курси Франкфуртської валютної біржі та Московської міжбанківської валютної біржі.

Офіційний курс української гривні до національних валют країн колишнього СРСР визначається через крос-курси Центрального банку Росії при встановленні офіційного курсу рубля. Стосовно інших валют другої групи курс української валюти визначається через крос-курси, що публікуються в «Financial Times».

Офіційний курс української гривні використовується в усіх безготівкових операціях купівлі та продажу іноземної валюти. В бухгалтерському обліку всіх операцій, здійснених в іноземній валюті, в розрахунках з бюджетом, митницею, в ціноутворенні, статистичній звітності.

Важливою рисою валютного регулювання в Україні є організація розрахунків в іноземній валюті. Валюта України є єдиним законним засобом платежу на території України.

Всі надходження на користь резидентів в іноземній валюті з липня 1997 р. не підлягали обов'язковому продажу на міжбанківському валютному ринку України. З вересня 1998 р. введений обов'язковий 50% продаж валютної виручки експортерів.

Уповноважені банки зобов'язані купувати іноземну валюту на міжбанківському валютному ринку України за дорученнями та за рахунок резидентів з метою забезпечення виконання зобов'язань резидентів.

У розрахунках між резидентами та нерезидентами в межах торгового обігу використовується як засіб платежу іноземна валюта. Такі розрахунки здійснюються тільки через уповноважені банки.

Нерезиденти-роботодавці здійснюють оплату праці резидентів виключно у валюті України у готівковій або безготівковій формі. Здійснення розрахунків між резидентами та нерезидентами в межах торгового обігу у валюті України допускається лише за умови наявності індивідуальної ліцензії НБУ.

Валютні цінності резидентів, що знаходяться поза межами України, підлягають обов'язковому декларуванню в НБУ.

В Україні з метою валютного регулювання широко використовується такий інструмент як ліцензування. Це дозволяє здійснювати безпосередній контроль над переміщенням валютних цінностей. Ліцензування здійснюється НБУ та його регіональними відділеннями.

Генеральні ліцензії видаються комерційним банкам та іншим кредитно-фінансовим установам України на здійснення валютних операцій (таких як ведення валютних рахунків клієнтів, встановлення прямих кореспондентських зв'язків з іноземними банками, операції з міжнародних торгових розрахунків, операції з торгівлі іноземною валютою на внутрішньому валютному ринку та ін.) на весь період чинності режиму валютного регулювання.

Індивідуальні ліцензії видаються резидентам та нерезидентам на здійснення разової валютної операції. Індивідуальні ліцензії необхідні для таких операцій:

— вивезення та переказування валютних цінностей закордон понад встановлені норми;

— отримання та надання резидентам кредитів в іноземній валюті, якщо терміни та суми таких кредитів перевищують встановлені законодавством межі;

— використання іноземної валюти на території України як засобу платежу;

— здійснення іноземних інвестицій за кордон та ін.

Характерною особливістю валютного регулювання в нашій країні є відкриття рахунків в іноземній валюті.

Законодавством України передбачено, що рахунки в іноземній валюті юридичним та фізичним особам, резидентам чи нерезидентам відкриваються в уповноважених банках, які отримали ліцензію НБУ на право здійснення операцій з іноземною валютою.

Право на відкриття рахунків в іноземній валюті отримують юридичні особи, у статутних документах яких передбачено здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Приватні підприємці (без створення

юридичної особи) отримують таке право на підставі реєстраційної картки, в якій також передбачене здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Рахунки в іноземній валюті відкриваються юридичним особам-нерезидентам: дипломатичним та іншим офіційним представництвам в Україні, а також іноземним фірмам, міжнародним організаціям, іноземним інвесторам.

Банк, який відкрив розрахунковий рахунок в іноземній валюті, про відкриття такого рахунку повідомляє податковим органам та банку, де клієнт має розрахунковий рахунок в національній валюті.

Важливою рисою валютного регулювання в Україні є купівля іноземної валюти.

Торгівля іноземною валютою на території України резидентами та нерезидентами — юридичними особами здійснюється через уповноважені банки та інші кредитно-фінансові установи, які отримали ліцензію на торгівлю іноземною валютою НБУ, виключно на міжбанківському валютному ринку України.

Для придбання іноземної валюти потрібно надати документи, що підтверджують необхідність цієї операції. Це може бути:

- відповідним чином оформлений контракт на імпорт товарів, робіт або послуг;
- документи, які свідчать про правомірність переказування за кордон прибутку, отриманого іноземним інвестором від інвестицій в Україні; документи щодо руху капіталу, про ліцензовані НБУ;
- документи, що свідчать про правомірність купівлі іноземної валюти для погашення та обслуговування резидентом кредиту, отриманого в іноземній валюті у встановленому порядку в уповноваженому банку.

Операції купівлі-продажу іноземної валюти здійснюються уповноваженими банками за письмовими дорученнями клієнтів та з оплатою комісійної винагороди на договірних умовах, при цьому до доручення додаються необхідні документи, що підтверджують характер угоди.

Придбана або зарахована на спеціальний рахунок клієнта іноземна валюта має бути використана у повній відповідності до контракту або інших необхідних документів протягом 5 банківських днів. У випадку порушення цього терміну придбана валюта продається уповноваженими банками протягом 5 робочих днів на міжбанківському валютному ринку України. При цьому позитивна курсова різниця, яка може виникнути при такій операції, спрямовується до державного бюджету України, а негативна курсова різниця зараховується до результатів господарської діяльності резидента.

У випадку, якщо після оплати контракту залишилися кошти, сума яких не перевищує одного біржового лоту, вони повинні бути зарахо-

вані на поточний валютний рахунок клієнта. Залишок валюти в сумі, що перевищує один біржовий лот, має бути проданий на найближчих біржових торгах.

Придбання фізичними особами-резидентами іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України здійснюється:

а) під належним чином оформлені угоди (контракти) та інвойси з юридичною особою;

б) для власного вжитку;

в) лише за наявності посередника — юридичної особи;

г) у безготівковій формі;

ґ) на суму не більше 8000 дол. США.

Основні функції валютного контролю при купівлі іноземної валюти здійснюють уповноважені банки, які повинні отримувати від клієнтів необхідні документи на придбання іноземної валюти та контролювати її цільове використання. Уповноважені банки також здійснюють функції агента валютного контролю при переказуванні іноземної валюти за кордон.

Однією із суттєвих ознак валютного регулювання в нашій державі є терміни розрахунків за експортно-імпортними операціями.

При експортних контрактах виручка резидентів в іноземній валюті підлягає зарахуванню на їхні валютні рахунки в уповноважених банках в терміни виплати заборгованостей, що вказані у контрактах, але не перевищують 90 календарних днів від дати митного оформлення продукції, а у випадку робіт, послуг або передачі прав інтелектуальної власності — від моменту підписання акту або іншого документа, які свідчать про їх виконання.

Отримання продукції по імпортних контрактах не повинне перевищувати 90 календарних днів від моменту здійснення авансового платежу або виставлення векселю на користь постачальника продукції, що імпортується.

Порушення резидентами термінів розрахунків за експортно-імпортними операціями призводить до нарахування пені за кожен прострочений день у розмірі 0,3% від суми недоотриманої виручки або недопоставленої продукції в іноземній валюті, перерахованій у грошову одиницю України за валютним курсом НБУ на день заборгованості. Нарахування пені здійснюється на підставі вантажних митних декларацій, отриманих на митниці, а також журналу обліку розрахунків за імпортними контрактами. Пеня за порушення термінів розрахунків за експортно-імпортними операціями, що виникла після 25.05.1996 року, пеня нараховується без обмежень.

Перевищення 90-денного терміну отримання валютної виручки або продукції згідно імпортного контракту можливе лише при індивідуа-

льному дозволі обласного управління НБУ за місцем реєстрації резидента. Підставою для продовження законодавчо встановлених термінів розрахунків по експортно-імпортних операціях є висновки відповідних міністерств та відомств, які підтверджують належність контракту резидента з іноземною фірмою до договорів виробничої кооперації, консигнації, комплексного будівництва, постачання складних технічних виробів та товарів спеціального призначення. Продовження термінів розрахунків по експортно-імпортних операціях дається на термін, що, як правило, не перевищує 90 календарних днів. В окремих випадках обласні управління НБУ можуть продовжувати строки вже наданих індивідуальних дозволів на загальний термін не більше 270 днів.

Валютне регулювання в Україні відбувається і в певній специфіці здійснення резидентами іноземних інвестицій.

Іноземні інвестиції можуть здійснюватися лише за рахунок власних коштів. Здійснення інвестицій за рахунок кредитів, отриманих від уповноважених або іноземних банків, забороняється. Здійснення іноземних інвестицій за рахунок бюджетних коштів дозволено лише за відповідними постановами Верховної Ради України.

Для здійснення резидентами іноземних інвестицій необхідна індивідуальна ліцензія НБУ, яка видається як юридичним особам України, так і фізичним особам, які зареєстровані як підприємці. Іноземні інвестиції резидентів України повинні здійснюватися лише в безготівковій формі і виключно через кореспондентські рахунки уповноважених банків України.

Всі надходження від іноземних інвестицій на користь резидентів мають бути зараховані на валютні рахунки резидентів в уповноважених банках після сплати усіх податків, які вимагаються за законодавством країни, що приймає. При цьому уповноваженому банку та податковій інспекції подається офіційне підтвердження сплати податків за кордоном. Суми податків зараховуються, тільки якщо між Україною та країною, що приймає, укладено угоду про уникнення подвійного оподаткування.

Прибуток, отриманий резидентами за кордоном у будь-якій формі, підлягає обов'язковому декларуванню відповідно до листа НБУ «Про порядок декларування валютних цінностей та іншого майна». Всі валютні цінності, доходи та майно, які знаходяться за межами України, підлягають обов'язковому декларуванню суб'єктами підприємницької діяльності.

Характерною рисою валютного регулювання в нашій країні є також проведення операцій купівлі продажу готівкової іноземної валюти.

Обмінні пункти відкриваються для обслуговування фізичних осіб — резидентів та нерезидентів. Вони відкриваються кредитними уста-

новами, які мають ліцензію НБУ на даний вид операцій, а також іншими юридичними особами-резидентами, які уклали агентську угоду з уповноваженим банком, в якому відкрито їхній гривневий або валютний рахунок.

Вимоги до роботи обмінних пунктів:

Усі операції підлягають суворому обліку (ведуться два реєстри-журнали для обліку операцій купівлі та операцій продажу іноземної валюти).

1. Про здійснення обмінних операцій фізичним особам надається довідка встановленого зразка, яка надає право резидентам та нерезидентам вивозити товар з України без сплати мита.

2. Залишки гривні понад ліміт наприкінці дня мають здаватися на власний рахунок в банку, а іноземна валюта — продаватися банкові. На початок робочого дня банк забезпечує пункти авансом у національній та іноземній валюті.

3. Курси валют встановлюються самостійно щоденно та протягом дня не підлягають зміні.

4. Різниця між курсами купівлі та продажу іноземної валюти не повинна перевищувати 5%.

5. Режим роботи обмінного пункту встановлюється установою, якою його відкрито, але не менше 20 годин на добу в прикордонних зонах, аеропортах, морських та річкових вокзалах; в інших місцях — не менше 8 годин на добу.

В окремих випадках дозволяються розрахунки між резидентами та нерезидентами в іноземній валюті готівкою, в тому числі й за експорт товарів та послуг. Розрахунки готівкою здійснюються за умови надання безпосередньо нерезидентом валютної готівки в касу банку на рахунок резидента. При цьому оплата у готівковій формі має бути передбачена у контракті і нерезидент має надати декларацію про ввезення на територію України іноземної валюти.

Крім цього дозволяється придбання за іноземну валюту деяких товарів на території міжнародних портів, аеропортів, вокзалів України. Нерезиденти можуть оплачувати в іноземній валюті страхування та готельні послуги, дорожні збори.

ОПОДАТКУВАННЯ В ЗЕД

- I. Зміст та принципи оподаткування.*
- II. Основні види податків, встановлених для суб'єктів ЗЕД.*
- III. Пільги при здійсненні ЗЕД.*

I. Зміст та принципи оподаткування

Податки — це обов'язкові платежі, які стягуються державою з населення, організацій, установ, підприємств у законодавчому порядку.

Податкова система — це сукупність принципів, форм, методів, інституційних структур — органів податкової служби, за допомогою яких здійснюється стягнення податків, зборів державою з резидентів та нерезидентів.

Податкова система — це сукупність податків, зборів, інших обов'язкових платежів і внесків до бюджету і державних цільових фондів, які діють у встановленому законом порядку. Складається з прямих і непрямих податків. Прямі встановлюються безпосередньо на дохід або власність платника податків, непрямі включаються у вигляді надбавки до ціни товару і сплачуються споживачем.

Основні принципи системи оподаткування в Україні:

1. Стабільність податків — основні податки в Україні встановлюються у законодавчому порядку ВРУ на тривалий період часу.

2. Рівна напруженість податків — незмінність податкової ставки протягом певного періоду часу (наприклад, ПДВ 20%). Обов'язковість сплати податків всіма суб'єктами господарської діяльності. Сплата податків повинна відбуватися у встановлений законодавством термін.

3. Принцип соціальної справедливості. Всі суб'єкти господарської діяльності знаходяться в рівних економічних умовах і повинні сплачувати однакові податки по встановлених однакових ставках незалежно від форм власності, господарювання та регіонів, де здійснюється господарська діяльність.

4. Принцип стимулювання оподаткування. Ставки податків, які застосовуються, повинні стимулювати розвиток відповідних видів виробництва.

В межах загальної системи оподаткування діє підсистема оподаткування ЗЕД.

Основні принципи оподаткування ЗЕД в Україні:

1. Податки і пільги, що надаються суб'єктам господарської діяльності, встановлює і відмінює лише ВР України на основі пропозицій Кабміну.

2. Ставки податків для суб'єктів ЗЕД встановлює та відмінляє ВР України.

3. Рівень ставок податків для суб'єктів ЗЕД встановлюються виходячи з таких передумов:

- необхідність досягнення самоокупності суб'єктів ЗЕД;
- необхідність забезпечення самофінансування;
- необхідність досягнення бездефіцитності бюджету України.

4. Стабільність оподаткування для суб'єктів ЗЕД. Стабільність кількості і розміру податків для суб'єктів ЗЕД гарантується державою на термін не менше 5 років. Заборона встановлювати інші податки крім тих, що затверджені ВР України.

5. Ставки податків є офіційними для суб'єктів ЗЕД і визначаються по товарній ознаці при експорті/імпорті товарів (митний податок).

6. Ставки податків для суб'єктів ЗЕД повинні стимулювати експорт готової продукції, а не сировини.

II. Основні види податків, встановлених для суб'єктів ЗЕД

Схема оподаткування суб'єктів ЗЕД та можливі ставки податків і зборів

Суб'єкти-імпортери	Суб'єкти-експортери	Суб'єкти ЗЕД в Україні (дистрибутори, СП тощо)
1. Податок на прибуток (30%)	1. Податок на прибуток (30%)	1. Податок на прибуток (30%) у ВСЕЗ 15%
2. ПДВ (20%)	2. ПДВ (20%), бартерні операції (0%), інші (20%)	2. ПДВ (20%) у ВСЕЗ 10%
3. Акцизні збори (10-90%)	3. Акцизні збори (10-90%)	3. Акцизні збори (10-90%)
4. Митні податки (5-50-90%)	4. Митні податки (5-90% і більше)	4. Митні податки (5-50-90%)
5. Митні збори 0,2% від вартості контракту	5. Митні збори 0,2% від вартості контракту	5. Митні збори 0,2% від вартості контракту

III. Пільги при здійсненні ЗЕД

Податкові пільги можуть мати такі суб'єкти ЗЕД:

1. Суб'єкти ЗЕД, у яких обсяг експорту перевищує обсяг імпорту за фінансовий рік.

2. Суб'єкти ЗЕД, у яких обсяг експорту складає не менше 5% від обсягу товарів, що реалізовані за фінансовий рік.

3. Податкові пільги надаються суб'єктам ЗЕД, які стабільно експортують:

- наукові товари (ліцензії, патенти, ноу-хау);
- науково місткі товари (електрообчислювальна техніка, прилади, нові матеріали);
- товари, у вартості яких частка доданої вартості складає не менше 30%.

Зміст податкових пільг, що надаються суб'єктам ЗЕД України

Загальна податкова пільга суб'єктам ЗЕД України полягає у скороченні терміну амортизації основних виробничих фондів. Суб'єкти ЗЕД мають право збільшити фонд амортизації за рахунок прибутку. При цьому ця частина прибутку не оподатковується.

Податкові пільги суб'єктам ЗЕД на практиці застосовуються у вигляді норм прискореної амортизації основних фондів суб'єктів ЗЕД:

1. Такі норми прискореної амортизації встановлюють суб'єкти ЗЕД, які використовують відповідні основні фонди для виробництва експортних товарів. Саме на ці фонди поширюються норми прискореної амортизації.

2. Норми прискореної амортизації основних фондів встановлюються для тих основних фондів, які створені за рахунок інвестицій. При цьому умовою надання пільг є те, що ці основні фонди повинні використовуватися при виробництві експортних товарів.

3. Такі норми прискореної амортизації встановлюються і на імпортне устаткування, яке використовується для виробництва експортних товарів. Ця норма амортизації має бути не менше тих норм, які встановлені в країні походження даного устаткування.

Механізм надання податкових пільг:

1. Суб'єкти подають заяву та встановлені законодавством документи, необхідні для отримання податкових пільг у Департамент зовнішньоекономічних зв'язків при Міністерстві економіки та питань Європейської інтеграції України.

2. Міністерство економіки та відповідні його органи розглядають документи і приймають рішення про надання податкових пільг конкретному суб'єкту ЗЕД.

Рішення Міністерства економіки про надання пільг відповідним суб'єктам ЗЕД є обов'язковим для виконання державними, фінансовими та податковими органами України.

РИЗИКИ В ЗЕД

I. Зміст та джерела ризиків в ЗЕД.

II. Види ризиків в ЗЕД.

III. Управління ризиками в ЗЕД.

I. Зміст та джерела ризиків в ЗЕД

Здійснення ЗЕД пов'язане з необхідністю приймання ризикованих рішень, тобто таких які не гарантують повне виконання цілей ЗЕД. Під ризиками у ЗЕД розуміють:

Ризик — це загроза втрат ресурсів, додаткових витрат, недоотримання прибутку суб'єктами ЗЕД.

Ризик — це непередбачуваність зовнішньоекономічної операції.

Ризик — це неповна відомість про ефективність операцій, які плануються та проводяться в процесі здійснення ЗЕД.

В світовій практиці врахування ризиків в ЗЕД має дуже важливе значення, оскільки майже 40% комерційних операцій закінчуються невдачею через недостатнє врахування та управління ризиками.

Загальні причини виникнення ризиків:

1. Постійна нестабільність економічних процесів в країнах світового співтовариства.

2. Недостатня поінформованість про економіки країн-партнерів.

3. Відсутність чітких цілей діяльності суб'єкта ЗЕД.

4. Наявність комерційної таємниці про діяльність суб'єкта ЗЕД.

Разом із загальними існують **конкретні джерела виникнення ризиків у ЗЕД**. До них належать:

1. Фінансові умови ризиків ЗЕД.

2. Економічні фактори, які обумовлюють ризики ЗЕД.

3. Ризики, пов'язані з управлінням ЗЕД.

4. Політичні фактори ризиків в ЗЕД.

5. Фактори ризику, пов'язані з організацією ЗЕД.

6. Фактори ризику, що впливають на ушкодження матеріальних цінностей.

7. Стихійні лиха як джерело ризику в ЗЕД.

8. Екологічні умови як джерело ризику в ЗЕД.

9. Соціальні чинники ризиків у ЗЕД.

I. Фінансові умови ризиків ЗЕД:

• Інфляція та зростання цін.

• Банкрутство покупців.

• Зміна курсу валют.

- Неконвертованість валют.
- Зміни оподаткування експортно-імпортних операцій.
- Невиконання зобов'язань субпідрядниками ЗЕД.
- Неплатоспроможність субпідрядників ЗЕД.
- Валютні обмеження на експорт/імпорт.
- Зміна процентної ставки по кредитах.

2. Економічні фактори, які обумовлюють ризики ЗЕД:

- Економічна нестабільність.
- Зниження темпів виробництва (в суспільстві в цілому).
- Зниження темпів розвитку експортного виробництва.
- Зниження рівня доходів населення.
- Невиконання зобов'язань партнерів по поставці сировини та матеріалів.
- Нестабільність ринку.
- Відстала (регресивна) структура експорту та імпорту (ввезення, вивезення застарілих, неякісних товарів).

3. Ризики, пов'язані з управлінням ЗЕД:

- Невірний вибір партнера.
- Незнання повної компетенції партнера.
- Помилки, допущені в виборі субпідрядника зовнішньоекономічної операції.
- Помилки, допущені в комерційній пропозиції (відповідальність, якість товару тощо).
- Помилки у виборі виконавців ЗЕД.
- Неправильна (помилкова) модель управління ЗЕД.
- Помилки в виборі форми ЗЕД.
- Відсутність контролю за ризиками при укладанні контракту (не враховується в економічних санкціях).

4. Політичні фактори ризиків в ЗЕД:

- Зміни в національному законодавстві партнерів ЗЕД.
- Можливість націоналізації матеріальних засобів.
- Зміни в митному регулюванні країн-партнерів ЗЕД.
- Адміністративні заходи (бюрократія) регулювання експорту та імпорту (отримання дозволу на експорт/імпорт).
- Обмеження міжнародної міграції робочої сили.
- Політична нестабільність країн-партнерів ЗЕД.
- Регулювання ЗЕД місцевими органами влади.
- Громадянські та воєнні заворушення (тероризм).

5. Фактори ризику, пов'язані з організацією ЗЕД:

- Помилки в розробці концепцій зовнішньоекономічних операцій.
- Недостатнє врахування місцевих факторів ЗЕД (природних, трудових ресурсів, нормативно-правових зобов'язань).

- Зміни в проєкті зовнішньоекономічної операції.
- Зрив поставок при здійсненні ЗЕД.
- Неякісна робота виконавців зовнішньоекономічної операції.

6. Фактори ризику, що впливають на ушкодженням матеріальних цінностей:

- Ушкодження товарів при експорті/імпорті.
- Втрата товарів при експорті/імпорті.
- Виробнича травма виконавців зовнішньоекономічної операції.

7. Стихійні лиха як джерело ризику в ЗЕД

- Повінь.
- Землетрус.
- Обвал.
- Ураган.
- Пожежа.
- Інші.

8. Екологічні умови як джерело ризику в ЗЕД

- Забруднення навколишнього середовища.
- Недотримання техніки безпеки при здійсненні

9. Соціальні чинники ризиків у ЗЕД

Помилки, неврахування тенденцій:

- зміст структури населення (освітня, національна, вікова, професійна);
- розширення впливу політичних партій, рухів;
- національні традиції;
- зростання впливу релігії;
- морального стану суспільства тощо.

Наявність ризиків в ЗЕД передбачає визначення цілей по їх регулюванню. **Основна мета регулювання ризиків в ЗЕД** — це захист суб'єкта ЗЕД від збитків та мінімізація витрат пов'язаних із здійсненням зовнішньоекономічних операцій.

II. Види ризиків в ЗЕД

На сьогодні 80% суб'єктів господарської діяльності в країнах світового співтовариства здійснюють зовнішньоекономічної операції. Ця діяльність пов'язана з великою кількістю ризиків. В ЗЕД нараховується близько 150 видів ризиків.

Основні види ризиків:

1. Ризики, пов'язані з вибором країни для здійснення зовнішньоекономічних операцій.
2. Ризики, пов'язані з вибором іноземного партнера.
3. Маркетингові ризики.

4. Транспортні ризики.
5. Ризики, пов'язані з укладанням МГК.
6. Комерційні ризики в ЗЕД.
7. Ризики, пов'язані з митним регулюванням.

1. Ризики, пов'язані з вибором країни для здійснення зовнішньоекономічних операцій поділяються на:

Політичні ризики — це можливість виникнення збитків або скорочення розмірів прибутку як наслідок державної політики. Складові політичних ризиків:

- Політична стабільність (імовірність зміни режиму).
- Економічна стабільність (економічне зростання або криза).
- Валютна стабільність (вільна конвертованість валюти, стійкість національної валюти).
- Переведення капіталу та прибутку за кордон.
- Захист технологій (патенти, ліцензії).
- Відношення до іноземних інвестицій (пільги, привабливість, обмеження).
- Культурна взаємодія (позитивне та негативне відношення до експорту/імпорту).

Макроекономічні ризики — це ризики, які характеризують загальний економічний рівень розвитку країни. До них відносяться;

- Стан внутрішньої економіки країни-суб'єкта ЗЕД.
- Оцінка економіки країни партнера (конкурентноздатність, частка експорту в ВВП).
- Заборгованість країни.

Ризики, пов'язані з вибором країни оцінюються за індексами:

- Індекс політичного ризику.
- Індекс поточної економічної ситуації.
- Індекс можливостей переведення капіталу та векселів закордон.
- Індекс можливостей отримання прибутку.

Наведені індекси містяться в публікаціях міжнародних консалтингових фірм.

2. Ризики пов'язані з вибором іноземного партнера:

На сьогодні інформацію про діяльність будь-якої іноземної фірми можна знайти в спеціальних довідниках. Наприклад, Довідник «АдресЄвро» містить інформацію про 150 тисяч фірм з 15 країн світу. Довідник «Зарубіжні виробники», де вказані координати фірм, товари, які вони виробляють та ін. Така інформація надійна, але недостатньо повна. Тому для того, щоб зменшити ризик, пов'язаний з надійністю інформації про партнера, необхідно знати наступне:

- Характер партнера (його репутація в діловому світі, відповідальність).

- Фінансові можливості партнера (його здатність здійснювати розрахунки).
- Оцінка майна партнера (розмір та структура капіталу).
- Забезпеченість партнера (матеріальні цінності, які можна здати під заставу).
- Конкурентноздатність партнера.
- Створення системи збору та аналізу інформації про можливих партнерів.

3. Маркетингові ризики пов'язані з просуванням та реалізацією товарів на світових ринках. Маркетингові ризики поділяються на 3 види: інформаційний, інноваційний, галузевий ризик.

Інформаційний маркетинговий ризик містить близько 250 показників. Основні з них:

1. Розмір світового ринку.
2. Динаміка торгівлі товарами.
3. Ринкова перспектива.
4. Сезонність.
5. Світові ціни.
6. Потреба в товарі.
7. Участь посередників.
8. Упаковка.
9. Конкуренти.
10. Ринкові дослідження.
11. Політична ситуація.
12. Обмеження на торгівлю.
13. Ефективність реклами.

Інноваційний ризик передбачає врахування можливих втрат при вкладенні капіталу у виробництво нових товарів та послуг.

Галузевий маркетинговий ризик передбачає врахування можливих втрат від змін, які відбуваються в конкретній галузі економіки. При цьому враховуються:

1. Місце фірми-партнера в даній галузі.
2. Аналіз діяльності аналогічних фірм в даній галузі.
3. Аналіз діяльності аналогічних фірм в споріднених, суміжних галузях.

4. Транспортні ризики.

Їх класифікація надана в Incoterms 2000. Ці ризики містяться в усіх 13 умовах поставок товарів.

Основний критерій визначення ризику полягає в тому, що його несе продавець або покупець лише в тому випадку, коли товар знаходиться в його розпорядженні і він є його власником.

5. Ризики, пов'язані з укладанням МГК.

Дані ризики мають місце у наступних випадках:

- Неточності в змісті статей контракту.
- Невигідності положень, які включаються до статей контракту, для одного з партнерів. Такі ризики називаються договірними та можуть мати місце в кожній із статей МГК.

6. Комерційні ризики в ЗЕД.

Такі ризики виникають в процесі реалізації товарів та послуг суб'єктами ЗЕД.

Види комерційних ризиків:

- Можливість ризику відмови реєстрації товару в Україні.
- Ризик пов'язаний з несвоєчасністю вигідної купівлі/продажу товару (ризик упущеної вигоди).
- Ризик зниження доходності.
- Ризик фінансових втрат.

Причини комерційних ризиків.

- Зменшення обсягу реалізації.
- Зростання закупочної ціни товару.
- Зниження обсягу закупок товару.
- Втрата товару.
- Втрата якості товару.
- Зростання витрат обігу.

7. Ризики, пов'язані з митним регулюванням.

Ці ризики обумовлюють:

- Несвоєчасна сертифікація товарів.
- Неправильний розрахунок митних зборів, акцизу, ПДВ.
- Недотримання вимог по заповненню митних документів.
- Недотримання митного законодавства.
- Неправильний вибір транспортних засобів, які не відповідають митним вимогам.

III. Управління ризиками в ЗЕД

Рівень ризиків в ЗЕД може змінюватися. На зростання ризиків впливають:

1. Раптове виникнення проблем (виробничих, політичних, соціальних).
2. Нереальність виконання поставлених задач у зв'язку зі змінами обставин.
3. Недосконале законодавство.
4. Відсутність додаткової інформації.

Управління ризиками направлено на зниження їх рівня. **Основними правилами управління ризиками в ЗЕД (зниження ризиків) є наступні:**

1. Не можна ризикувати більше, аніж це може дозволити власний капітал.
2. Необхідно думати про наслідки ризику.
3. Не можна ризикувати більшим заради малого.
4. Позитивне рішення про проведення зовнішньоекономічної операції приймається лише за відсутності суттєвих сумнівів.
5. За наявності суттєвих сумнівів приймається негативне рішення.
6. В будь-якій ситуації завжди шукати варто рішення, яке б задовольняло суб'єктів ЗЕД.

Основні принципи стратегії, управління ризиками в ЗЕД:

- Максимум виграшу.
- Оптимальне поєднання виграшу та розміру ризику.
- Оптимальна імовірність отримання результату від зовнішньоекономічної операції.
- Допустиме коливання отримання результату від зовнішньоекономічної операції.

Основні методи зниження ризику в ЗЕД:

1. *Виключення ризику* — це відмова від проведення будь-яких дій, пов'язаних з можливістю появи ризику в ЗЕД.
2. *Зменшення ризику* передбачає прийняття рішень, які призводять до зниження рівня втрат.
3. *Прийняття ризику* означає, що підприємець бере на себе повну відповідальність за проведення зовнішньоекономічної операції та ризик пов'язані з нею.
4. *Передача ризику* означає, що підприємець передає відповідальність за ризик іншому партнеру або іншому суб'єкту господарської діяльності.

Засоби зменшення ризику в ЗЕД:

1. Диверсифікація — це розширення асортименту.
2. Лімітування (обмеження) видів діяльності або обсягів продукції, що випускається.
3. Самострахування.
4. Страхування.

Етапи управління ризиками в ЗЕД:

1. Створення бази для прийняття рішення про допустимість конкретного ризику в ЗЕД.
2. Оцінка ризиків в ЗЕД.
3. Ознайомлення з оцінкою ризиків покупців.
4. Розробка методів урахування ризиків та їх наслідків.
5. Оперативне регулювання ризиків на основі своєчасної інформації.
6. Створення методів зменшення ризиків.
7. Моделювання ризиків за допомогою ЕОМ.
8. Кадрове забезпечення управління ризиками в ЗЕД.

СТРАХУВАННЯ ЗЕД

I. Економічний зміст страхування в ЗЕД.

II. Основні види страхування в ЗЕД.

I. Економічний зміст страхування в ЗЕД

В Україні діє Закон «Про страхову діяльність» від 07.03.96 року, закон України «Про страхування» від 4 жовтня 2002 р.

Страхування в ЗЕД — це відносини між суб'єктами світового господарства з приводу створення грошового або валютного фонду з метою його використання для покриття збитків, які можуть мати місце при здійсненні ЗЕД.

Страховий фонд (валютний або грошовий) є джерелом реалізації страхових операцій.

Основна риса Страхового фонду заключається в тому, що він зорієнтований на забезпечення безперервності ЗЕД суб'єктів міжнародної економіки.

Суб'єкти страхових операцій у ЗЕД:

- Страхувальники — юридичні, фізичні особи, які користуються послугами страховиків.
- Страховики — юридичні, фізичні особи, які надають страхові послуги.

Важливим елементом страхових операцій є внески страхувальників:

- Ці внески мають назву «страхові премії» і складають основу страхового фонду.
- Страхова премія — це плата за прийняття страховиком зобов'язань по відшкодуванню збитків страхувальників — суб'єктів ЗЕД.
- Страховий поліс — це правовий документ, договір, який укладається між страховиком і страхувальником. В ньому вказуються розмір страхових премій, умови страхування.

Основні умови страхового поліса:

1. *Визначення ризиків*, які страховик має відшкодувати. Страховий ризик — вірогідність настання події, яка може викликати збитки для страхувальника.

2. *Наявність страхового випадку* — можливість здійснення ризикових подій. При наявності страхового випадку страховик відшкодує збитки суб'єкту ЗЕД.

3. *Страхова оцінка* — визначення вартості матеріальних цінностей у ЗЕД, яка приймається до страхування.

4. *Страхова сума* — застрахована частина вартості матеріальних цінностей або їх повний обсяг, що мають місце при здійсненні ЗЕД.

5. *Страхове відшкодування* — сума, яку повинен виплатити страховик при настанні страхового випадку.

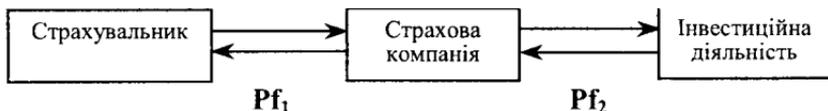
6. *Страхові збитки* — матеріальні втрати, які несе суб'єкт ЗЕД внаслідок настання страхового випадку.

Основна мета діяльність страхових компаній у сфері ЗЕД — це сприяння розвитку ЗЕД і отримання відповідного прибутку.

Прибуток страхових компаній має дві складові:

- прибуток від здійснення страхових операцій в сфері ЗЕД;
- прибуток від здійснення інвестиційної діяльності.

Схема отримання прибутку страховою компанією:



Прибуток Pf_1 залежить від обсягу страхового портфелю — кількості страхових угод (полісів). Його вартість визначається сумою страхових премій. Pf_2 — прибуток, що отримує страхова компанія від здійснення інвестиційної діяльності.

II. Основні види страхування в ЗЕД

1. Страхування різних видів зовнішньоекономічних операцій (контрактів).

2. Страхування вантажів у ЗЕД — «карго».

3. Страхування транспортних засобів — «каско».

Конкретні види страхування ЗЕД:

— Страхування контейнерів та їх транспортування.

— Страхування будівельно-монтажних ризиків.

— Страхування обладнання від пошкоджень.

— Страхування гарантійних зобов'язань.

— Страхування комплексного обладнання, що імпортується.

— Страхування імпортного електронного обладнання.

— Страхування відповідальності перед третьою особою за будівельно-монтажні роботи.

— Страхування торгово-промислових та інших виставок, що проводяться іноземними фірмами.

— Страхування майна іноземних компаній, що діють на території України.

— Страхування майна українських організацій, установ, підприємств, що діють за кордоном.

— Страхування відповідальності суб'єктів ЗЕД за здійснення зовнішньоекономічних операцій.

— Страхування експортних кредитів.

— Тощо.

У МГК страхові операції фіксуються у двох статтях:

I. Статті, де визначаються умови страхування при здійсненні поставок товарів на основі Incoterms 2000.

II. В МГК є конкретна стаття про страхування. В ній визначаються:

— Обов'язки продавця/покупця по страхуванню вантажу.

— Тривалість страхової гарантії.

— Обсяг страхової гарантії.

— Умови страхування контракту.

— Умови страхування прибутку.

По критерію обсягу страхування у світовій практиці виділяють такі види страхування ЗЕД:

— З відповідальністю за всі ризики — страховик має покривати всі ризики, які пов'язані з повним знищення вантажу або його частковою втратою. Таке страхування передбачає здійснення виплат страховиком, коли має місце загальна аварія.

— З відповідальністю за часткову аварію. Страховик бере на себе зобов'язання за часткові збитки, які несуть суб'єкти ЗЕД.

— Без відповідальності за пошкодження вантажу крім випадку повного знищення. Умова передбачає відповідальність страховика при повному знищенні всього вантажу або його частини. При цьому страховик не несе відповідальності за інші ризики, крім випадку повного знищення вантажу.

Документи, які необхідні для отримання страхового відшкодування:

1. Докази суб'єкта ЗЕД України у тому, що він зацікавлений у вантажу, який підлягав страхуванню. До них відносять:

— Коносамент (документи, необхідні при транспортуванні вантажу водним, морським шляхом).

— Рахунок-фактура.

— Залізничні, автомобільні, авіа накладні.

- Платіжні документи.
- 2. Докази суб'єкта ЗЕД про наявність страхового випадку при здійсненні зовнішньоекономічної операції. До них відносять:
 - Офіційний акт про причину страхового випадку.
 - Документи, дані про транспортування вантажу з місця відправки до місця призначення, маршрутний лист.
- 3. Докази суб'єкта ЗЕД про розміри претензії по збиткам, які мали місце при настанні страхового випадку. До них відносять:
 - Акт огляду вантажу аварійним комісаром.
 - Аварійний сертифікат, що надається аварійним комісаром.
 - Акт експертизи вантажу, який зазнав страхового випадку.
- 4. Оцінка збитків, що об'єктивно обґрунтована суб'єктом ЗЕД.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗЕД

I. Показники ефективності ЗЕД.

II. Методи оцінки виробничо-господарської діяльності суб'єктів ЗЕД.

I. Показники ефективності ЗЕД

Ефективність — це максимум продукції при мінімумі витрат.

У ЗЕД ефективність проявляється у максимізації прибутку при мінімальних витратах, пов'язаних із здійсненням зовнішньоекономічних операцій.

Загальні показники ефективності ЗЕД:

1. Зростання національного доходу країни.
2. Зростання продуктивності праці.
3. Зниження собівартості продукції.
4. Економія на сировині, матеріалах, енергії тощо.

Часткові показники ефективності ЗЕД:

1. Збільшення питомої ваги у експортному виробництві тих його видів, що функціонують на умовах угод про міждержавну спеціалізацію і кооперування виробництва.

2. Зростання рівня автоматизації, механізації виробничих процесів, пов'язаних із ЗЕД.

3 Зростання питомої ваги іноземного інвестування в загальному обсязі інвестицій.

4 Зростання кількості прогресивних форм міжнародної економічної інтеграції, що діють на макрорівні (наприклад, чисельність СП).

На практиці економічна ефективність ЗЕД розраховується по конкретному виду зовнішньоекономічних операцій .

Найбільш загальним в цьому відношенні є *визначення ефективності від зовнішньоторговельних операцій та найбільш поширених форм ЗЕД.*

Ефективність основних форм ЗЕД можна розрахувати, зокрема, використовуючи наступні формули.

$$\bullet \text{ Ефективність експорту} = \frac{\text{Прибуток, отриманий від експорту}}{\text{Загальні витрати, пов'язані з експортом}} \times 100\%$$

$$\bullet \text{ Ефективність імпорту} = \frac{\text{Прибуток, отриманий від імпорту}}{\text{Загальні витрати, пов'язані з імпортом}} \times 100\%$$

▪ **Ефективність імпорту =**

$$= \frac{\text{Національні витрати, пов'язані з імпортом} - \text{Реальні витрати, пов'язані з імпортом}}{\text{Реальні витрати, пов'язані з імпортом}} \times 100\%$$

▪ **Ефективність зовнішньоторговельного обороту.**

$$E_{\text{ЗТО}} = E_E + E_I,$$

де $E_{\text{ЗТО}}$ — ефективність зовнішньоторговельного обороту,
 E_E — ефективність експорту, E_I — ефективність імпорту.

▪ **Ефективність зовнішньоторговельного обороту.**

$$E_{\text{ЗТО}} = \frac{\text{Прибуток, отриманий від ЗТО}}{\text{Загальні витрати, пов'язані з ЗТО}} \times 100\%$$

▪ **Ефективність міждержавної спеціалізації виробництва (EMCB).**

$$E_{\text{мсв}} = C_0 - C_1,$$

де C_0 — собівартість продукції до укладання угоди про МСВ, C_1 — собівартість продукції після укладання угоди про МСВ.

▪ **Ефективність СП ($E_{\text{сп}}$).**

$$E_{\text{сп}} = \left(\frac{\text{Прибуток}_{\text{сп}}}{\text{Витрати}_{\text{сп}}} - \frac{\text{Прибуток національного виробництва (підприємств)}}{\text{Витрати, пов'язані з національним виробництвом (підприємства)}} \right) \times 100\%$$

▪ **Економічна ефективність підприємства з 100% іноземним капіталом ($E_{\text{лік}}$).**

$$E_{\text{лік}} = \left(\frac{\text{Прибуток від іноземного капіталу}}{\text{Витрати}_{\text{лік}}} - \frac{\text{Прибуток національного виробництва (підприємств)}}{\text{Витрати, пов'язані з національним виробництвом (діяльністю нац. виробництва)}} \right) \times 100\%$$

II. Методи оцінки виробничо-господарської діяльності суб'єктів ЗЕД

Показники ефективності діяльності фірми

Існує два види таких показників:

- I. Абсолютні показники ефективності фірм.
- II. Відносні показники ефективності фірм.

I. Абсолютні показники:

1. Рентабельність фірми в абсолютному виразі ($R_{\Phi AB}$):

$$R_{\Phi AB} = M_{\Pi ЗР} - M_{\Pi МР}$$

$M_{\Pi ЗР}$ — маса прибутку фірми в звітному році, $M_{\Pi МР}$ — маса прибутку фірми в минулому році.

2. Зростання обсягу продажів фірми (OP_{Φ}):

$$OP_{\Phi} = OP_{ЗР} - OP_{МР}$$

де: $OP_{ЗР}$ — обсяг продажів фірми у звітному році, $OP_{МР}$ — обсяг продажів фірми в минулому році.

II. Відносні показники ефективності фірми

1. Рентабельність продукції фірми у звітному році:

$$R_{\Pi \Phi ЗР} = \Pi_{\Phi ЗР} / \Pi_{\Phi МР}$$

2. Рентабельність фірми в звітному році:

$$R_{\Pi \Phi ЗР} = \Pi_{\Phi ЗР} / OP_{\Phi ЗР}$$

3. Рентабельність фірми в звітному році:

$$R_{\Pi \Phi ЗР} = \Pi_{\Phi ЗР} / A,$$

A — активи фірми в звітному році (основний + оборотний капітал).

4. Рентабельність основного капіталу (R_{OK}) фірми:

$$R_{OK} = \Pi_{ЗР} / OK_{ЗР}$$

5. Рентабельність власного капіталу (R_{BK}) фірми:

$$R_{BK} = \Pi_{ЗР} / BK_{ЗР}$$

6. Середня норма рентабельності фірми:

$$(\Pi_1 + \Pi_2 + \dots + \Pi_n) / (A_1 + A_2 + \dots + A_n),$$

де Π — чистий прибуток за відповідний період часу, A — балансова вартість активів фірми за винятком амортизації на кінець року, що розглядається; n — кількість років.

Показники обсягу продажу продукції

1. Ефективність діяльності фірми ($E_{ДФ}$) по цьому напрямку.

$$E_{ДФ} = \text{ОП}_i / A_i,$$

де ОП_i — обсяг продажу в i -му році, A_i — активи в i -му році.

2. Коефіцієнт обертання оборотних активів ($K_{ООА}$).

$$K_{ООА} = \text{ОП}_i / \text{ОА}_i,$$

де ОП_i — обсяг продажу в i -му році, ОА_i — оборотні активи в i -му році.

3. Коефіцієнт обертання матеріальних виробничих запасів ($K_{ОМВЗ}$).

$$K_{ОМВЗ} = \text{ОП}_i / \text{ОМВЗ}_i,$$

ОМВЗ_i — обсяг матеріальних виробничих запасів в i -му році.

4. Рівень організації виробництва фірми ($P_{ОВФ}$).

$P_{ОВФ} = \text{ОП}_i / \text{Чисельність зайнятих в } i\text{-му році.}$

Показники конкурентноздатності фірми

1. Коефіцієнт зростання прибутку ($K_{ЗП}$) фірми в абсолютному виразі.

$$K_{ЗП} = M_{ПЗР} - M_{ПМР}$$

2. Коефіцієнт норми прибутку фірми ($K_{НПФ}$).

$$K_{НПФ} = N_{ПФЗР} / N_{ПФМР}$$

3. Загальний коефіцієнт конкурентноздатності фірми ($ЗK_{КФ}$).

$$ЗK_{КФ} = \Pi_i / \text{ОП}_i$$

4. Коефіцієнт обсягу продаж фірми в звітному році ($K_{ОПФ}$).

$$K_{ОПФ} = \text{ОП}_{ФЗР} / \text{ОП}_{ФМР}, = 0, <1, >1.$$

5. Коефіцієнт обсягу продаж фірми по групам товарів ($K_{ОПФ}$).

$K_{ОПФ} = \text{ОП}$ фірми по групам товарів у звітному році / ОП фірми по групам товарів у минулому році

6. Загальний показник конкурентноздатності фірми ($K_{Ф}$).

$$K_{Ф} = \text{ОП}_i / MЗ_i, = 0, < 1, > 1,$$

де $MЗ_i$ — матеріальні запаси в i -му році.

7. Загальний показник конкурентноздатності фірми (K_{Φ}).

$$K_{\Phi} = \text{ОП}_i / \text{НП}_i,$$

де НП_i — нереалізована продукція в i -му році.

8. Коефіцієнт конкурентноздатності фірми (K_{Φ}).

$$K_{\Phi} = \text{ОП}_i / \text{ДЗ}_i,$$

де ДЗ_i — дебіторська заборгованість в i -му році.

K_{Φ} означає:

- обсяг комерційного кредиту;
- обсяг боргу, який належить фірмі в i -му році.

9. Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей фірми ($K_{\text{звпф}}$).

$K_{\text{звпф}} = \text{Обсяг продукції, що випустили у } i\text{-му році} / \text{Потенціал виробничих потужностей}$

10. Коефіцієнт портфеля замовлень ($K_{\text{пз}}$).

$$K_{\text{пз}} = \frac{\text{Обсяг замовлень в } i\text{-му році}}{\text{Обсяг продукції, що випустили в } i\text{-му році}}$$

11. Коефіцієнт капіталовкладень фірми ($K_{\text{кф}}$).

$$K_{\text{кф}} = \frac{\text{Обсяг капіталовкладень у звітному році}}{\text{Обсяг капіталовкладень у минулому році}}, = 0, < 1, > 1.$$

12. Коефіцієнт диверсифікації капіталовкладень фірми ($K_{\text{дкф}}$):

$$K_{\text{дкф}} = \text{НК}_{\text{зр}} / \text{НК}_{\text{мр}},$$

де НК — напрямки капіталовкладень фірми у розвиток конкретних видів виробництва.

Показники фінансового стану фірми

1. Коефіцієнт капіталізації прибутку ($K_{\text{кп}}$).

$$K_{\text{кп}} = \frac{\text{Прибуток, що йде на накопичення в } i\text{-му році}}{\text{Обсяг акціонерного капіталу фірми в } i\text{-му році}}$$

2. Коефіцієнт фінансового стану фірми ($K_{\text{ФСФ}}$).

$$K_{\text{ФСФ}} = \frac{\text{Власний капітал фірми в } i\text{-му році}}{\text{Заборгованість фірми в } i\text{-му році}}$$

Нормальна робота фірми > 50%.

3. Коефіцієнт фінансового стану фірми ($K_{\text{ФСФ}}$).

$$K_{\text{ФСФ}} = \frac{\text{Загальна заборгованість фірми в } i\text{-му році}}{\text{Власний капітал фірми в } i\text{-му році}}$$

Повинен бути < 1.

4. Коефіцієнт фінансового стану фірми ($K_{\text{ФСФ}}$).

$$K_{\text{ФСФ}} = \frac{\text{Власний капітал фірми в } i\text{-му році}}{\text{Реальний основний капітал фірми в } i\text{-му році}}$$

Повинен бути > 1.

5. Коефіцієнт фінансового стану фірми ($K_{\text{ФСФ}}$).

$$K_{\text{ФСФ}} = \frac{\text{Сума загального боргового зобов'язання в } i\text{-му році}}{\text{Власний капітал фірми в } i\text{-му році}}$$

Повинен бути < 1.

Загальні показники фінансово-виробничої діяльності фірми

1. Коефіцієнт самофінансування поточних капіталовкладень фірми ($K_{\text{СПКФ}}$).

$$K_{\text{СПКФ}} = \frac{\text{Прибуток, що йде на накопичення в } i\text{-му році}}{\text{Основний капітал фірми в } i\text{-му році}}$$

2. Коефіцієнт платоспроможності (покриття) фірми ($K_{\text{ПФ}}$).

$$K_{\text{ПФ}} = \frac{\text{Оборотні активи фірми в } i\text{-му році}}{\text{Короткострокова заборгованість фірми в } i\text{-му році}},$$

яка включає в себе:

- заробітну платню;
- податки;
- процент за кредит.

3. Коефіцієнт ліквідності оборотних засобів ($K_{\text{ЛОЗ}}$).

$$K_{\text{ЛОЗ}} = \frac{\text{Наявні грошові кошти в } i\text{-му році} + \text{Фондові цінності}}{\text{Оборотні активи фірми в } i\text{-му році}}$$

Фондові цінності — ЦП фірми, що швидко реалізуються.

4. Коефіцієнт покриття короткострокової заборгованості ліквідними засобами ($K_{\text{ПКЗЛЗ}}$).

$$K_{\text{ПКЗЛЗ}} = (\text{ГК}_i + \text{ЦП}_i + \text{ДЗ}_i) / \text{ОА}_i,$$

ГК_i — наявні грошові кошти фірми в i -му році;

ЦП_i — цінні папери фірми в i -му році;

ДЗ_i — дебіторська заборгованість фірми в i -му році.

ВИСНОВОК

Формування системи вітчизняного ринкового господарства органічно пов'язане з розвитком його зовнішньоекономічних зв'язків. Останні є суттєвим чинником стабілізації національної економіки, зростання добробуту населення України, зміцнення позицій нашої держави у і світовому господарстві. В цьому зв'язку набуття теоретичних та практичних знань у сфері зовнішньоекономічної діяльності є важливим фактором, що сприяє оптимальному здійсненню зовнішньоекономічних операцій всіма суб'єктами суспільного виробництва.

Розвиток ЗЕД на макро-, мезо- та мікрорівнях передбачає, насамперед, постійне корегування, уточнення, удосконалення відповідного національного законодавства. Йдеться також про розробку та прийняття нових законодавчих актів, норм, принципів, правил у міжнародному торговельному, галузевому, транспортному, валютному праві. Це повинно орієнтувати суб'єктів ЗЕД на постійне слідкування за новими положеннями національного законодавства та міжнародного права, що віддзеркалюють сучасні потреби розвитку міжнародних економічних відносин країн світу.

Поряд з цим в умовах стрімкого розвитку НТР, глобалізації міжнародної економіки розширюються, інтенсифікуються та поглиблюються економічні зв'язки між суб'єктами світового господарства на галузевому, регіональному, організаційному рівнях. Значну роль тут має відіграти діяльність ГАТТ/СОТ, членом якої наша країна стала 16 травня 2008р., розвиток регіональних інтеграційних об'єднань. Тут для України важливими векторами зовнішньоекономічної політики є співробітництво з ЄС, створення єдиного економічного простору з Росією, Білорусією, Казахстаном, розвиток взаємовигідної співпраці в межах ОЧЕС і ГУУАМ тощо.

Суттєвими напрямками подальшого розвитку ЗЕД і надалі залишаються зовнішня торгівля, спільна підприємницька діяльність, в т.ч. міжнародна спеціалізація і кооперування виробництва, прямі виробничі зв'язки, функціонування спільних підприємств, міжнародних господарських товариств, об'єднань, організацій. Значні перспективи для інтенсифікації мають міжнародні валютні відносини, перш за все, між комерційними банками, міжнародні фондові та валютні біржі, іноземна інвестиційна діяльність, міжнародні кредитні операції.

В аспекті лібералізації ЗЕД суттєвим напрямом зовнішньоекономічної політики країн світового співтовариства є виважене використання можливостей офшорних територій, вільних (спеціальних) економічних зон, територій пріоритетного розвитку, стабілізація, корегування норм, принципів, правил вітчизняного законодавства про оподаткування ЗЕД, страхування зовнішньоекономічних операцій.

В межах інфраструктурного забезпечення ЗЕД залишається вкрай нагальним вирішенням проблем модернізації та оптимального використання транзитних транспортних шляхів, зокрема, йдеться про нафто- і газотрубопроводи, морський, залізний та автотранспорт, розвиток міжнародних комунікативних служб, інформаційної мережі.

Серед перспективних напрямів розвитку ЗЕД треба також відзначити подальшу розробку питань, пов'язаних з методикою розрахунку ефективності конкретних зовнішньоекономічних операцій, оптимізацію тарифного і нетарифного регулювання зовнішньоторговельних відносин, досягнення чіткої регламентації діяльності резидентів і нерезидентів в сфері міжнародних фінансів, виробництва, послуг, науково-технічного співробітництва.

Послідовне вирішення окремих проблем розвитку ЗЕД, безумовно, буде сприяти розширенню міжнародного бізнесу, як на національному, так і на інтернаціональному рівнях. Саме в даному напрямку зараз має активно розвиватись вітчизняне підприємництво. До цього нашу країну спонукає можливість використання переваг міжнародного поділу праці, інвестиційного потенціалу країн, світової спільноти, запозичення досвіду ринкових перетворень господарської діяльності економічно розвинутих держав, співпраці з міжнародними економічними та валютно-фінансовими організаціями. Проте реалізація перспективних напрямів розвитку ЗЕД в кінцевому підсумку залежить від конкретних учасників зовнішньоекономічних операцій. Від того, наскільки вони оволодіють професійними знаннями в цій сфері господарської діяльності, і буде; залежати їх успіх у міжнародному бізнесі та в цілому вплив ЗЕД на економічне зростання національної економіки і задоволення всебічних потреб населення нашої країни на рівні світових стандартів.

СПИСОК ОСНОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

- БНК — багатонаціональна корпорація
ВКВ — вільно конвертована валюта
ВНП — валовий національний продукт
ВРУ — Верховна Рада України
В(С)ЕЗ — вільні (спеціальні) економічні зони
ГАТТ/ВТО — Генеральна угода з тарифів та торгівлі/Всесвітня торгівельна організація
ГУУАМ — Грузія, Узбекистан, Україна, Азербайджан, Молдова (міжнародна організація)
ДС — давальницька сировина
ЕС — економічні санкції
ЄБРР — Європейський банк реконструкції і розвитку
ЄВС — Європейський валютний союз
ЄМТУ — єдиний митний тариф України
ЗЕД — зовнішньоекономічна діяльність
ЗЕО — зовнішньоекономічні операції
ЗП — змішані підприємства
ЗТ — зовнішня торгівля
ІВТ — інтернаціональна вартість товару
ІГЖ — інтернаціоналізація господарського життя
ІВТ — інтернаціональна вартість товару
ІГЖ — інтернаціоналізація господарського життя
ІІ — іноземні інвестиції
МБРР — Міжнародний банк реконструкції та розвитку
МВФ — Міжнародний валютний фонд
МВФО — міжнародні валютні фінансові організації
МГК — міжнародні господарські контракти
МГС — міжнародне господарське співробітництво
МЕ — міжнародна економіка
МЕВ — міжнародні економічні відносини
МЕІ — міжнародна економічна інтеграція
МЕО — міжнародні економічні організації
МК — міжнародний кредит
МКАС — Міжнародний комерційний арбітражний суд
МКВ — міжнародна кооперація виробництва

- МНТЗ — міжнародні науково-технічні зв'язки
МО — міжнародні організації
МОЕ — митне очищення експорту
МОІ — митне очищення імпорту
МПП — міжнародний поділ праці
МР — міжнародні розрахунки
МРА — міжнародні розрахунки за акредитивами
МРІ — міжнародні розрахунки за інкасо
МСВ — міжнародна спеціалізація виробництва
МТ- міжнародна торгівля
МТП — Міжнародна торгівельна палата
НГ — національне господарство
НЕП — національний експортний потенціал
НТП — науково-технічний прогрес
НТР — науково-технічна революція
ОПЕК — Організація країн-експортерів нафти
ОЧЕС — Організація Чорноморського економічного співробітництва
ПДВ — податок на додану вартість
СБ — Світовий банк
СВІФТ- міжнародна міжбанківська телекомунікаційна система
СГ — світове господарство
СДР — спеціальні права запозичення
СП — спільні підприємства
СР — світовий ринок
СТ — світова торгівля
СЦТ — світова ціна товару
ТНК — транснаціональна корпорація
ТПР — території пріоритетного розвитку
ТСД — товаросупроводжуючі документи
ЧКВ — частково конвертована валюта

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Категорії світового господарства.
2. Зміст та методологія аналізу ЗЕД.
3. Концепція ЗЕД України.
4. Нормативно-правове забезпечення ЗЕД України.
5. Механізм регулювання ЗЕД України.
6. Зовнішня торгівля як основна форма ЗЕД: показники, форми, методи.
7. Суб'єкти, принципи та об'єкти ЗЕД.
8. Методи регулювання ЗЕД.
9. Зміст, принципи та порядок заключення міжнародних господарських контрактів (МГК).
10. Базові умови поставок товарів.
11. Типи і види МГК.
12. Економічні санкції в МГК.
13. МГК про факторинг та франчайзинг.
14. Механізм формування інтернаціональної вартості товару.
15. Механізм ціноутворення на світовому ринку.
16. Система світових цін.
17. Знижки та надбавки у зовнішній торгівлі.
18. Ціни на науково-технічну продукцію.
19. Валюта. Валютні цінності. Валютний курс та їх види.
20. Державне та недержавне регулювання ЗЕД.
21. Іноземне інвестування та його форми.
22. Пошук та оцінка зарубіжного партнера.
23. Стратегія і тактика ділового спілкування.
24. Посередники у зовнішній торгівлі.
25. Вартісні методи регулювання ЗЕД.
26. Регіональні особливості і ЗЕД України.
27. Валютні операції та їх види.
28. Спеціальний режим регулювання ЗЕД в Україні.
29. Клірингова система міжнародних розрахунків.
30. Суб'єкти, загальні форми, умови та правова основа міжнародних розрахунків.
31. Міжнародна міжбанківська телекомунікаційна система (СВІФТ).
32. Суть і конкретні форми міжнародних розрахунків.
33. Валютно-фінансові умови МГК.
34. Міжнародні розрахунки за інкасо.

35. Міжнародні розрахунки за документарним акредитивом.
36. Банківські перекази та розрахунки чеками.
37. Відкритий рахунок та авансовані платежі.
38. Суть, суб'єкти, принципи і форми міжнародного кредиту.
39. Системи оподаткування ЗЕД в Україні.
40. Митне регулювання ЗЕД в Україні.
41. Валютне регулювання ЗЕД в Україні.
42. Кон'юктура світового ринку.
43. Конкурентноспроможність товару на світовому ринку.
44. Суть і форми спільного підприємства,
45. Показники ефективності ЗЕД.
46. Тарифне і нетарифне регулювання зовнішньої торгівлі.
47. Фірмовий кредит та його види.
48. Банківський кредит та його види.
49. Пільги при оподаткуванні ЗЕД.
50. Система митних податків.
51. Страхування ЗЕД.
52. Акцептно-рамбурсьний кредит.
53. Шляхи створення та специфіка управління СП.
54. Транспортне забезпечення ЗЕД.
55. Вексельний кредит.
56. Методи стимулювання експорту та імпорту.
57. Нетарифні методи обмеження зовнішньоторговельних операцій.
58. Митні збори, їх види та використання.
59. Міжнародний науково-технічний обмін.
60. Паушальні платежі.
61. Види зовнішньої торгівлі.
62. Іноземна інвестиційна діяльність.
63. Маркетингова діяльність у ЗЕД.
64. Основні види транспортного забезпечення ЗЕД.
65. Шляхи пошуку іноземних контрагентів.
66. Форми зовнішньої торгівлі.
67. Методи зовнішньоторговельних операцій.
68. Міжнародні товарні біржі.
69. Міжнародні аукціони.
70. Міжнародні торги.
71. Методи оцінки господарської діяльності фірми.
72. Абсолютні показники ефективності і господарської діяльності фірми.
73. Відносні показники ефективності і господарської діяльності фірми.
74. Пріоритетні напрями розвитку ЗЕД України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», Київ, 1998.
2. Закон України «Про єдиний митний тариф», К., 1996.
3. Декрет Кабінету Міністрів «Про систему валютного регулювання і валютного контролю», К., 1996.
4. Закон України «Про іноземні інвестиції», К., 1992.
5. Закон України «Про вільні спеціальні економічні зони», К., 1992.
6. Закон України від 5.04.2001 р. «Про митний тариф» // Офіційний вісник України. — 2001. — № 18.
7. Закон України від 5.02.1992 р. «Про Єдиний митний тариф» // Укр. митниця: Довідник. — К.: Лібра, 1993. — 58 с.
8. Закон України від 25.06.1991 р. «Про митну справу в Україні» // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 44.
9. Закон України від 16.04.1991 р. «Про зовнішньоекономічну діяльність» // Укр. митниця: Довідник. — К.: Лібра, 1993. — 67 с.
10. Митний кодекс України: офіційний контекст. — К.: Кондор, 2006. — 188 с.
11. Положення «Про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)», К., 2001.
12. Унифицированные правила по инкассо, Международная торговая палата, 1993.
13. Унифицированные правила и обычаи по документальному аккредитиву. МТП, 1993.
14. Международные правила по толкованию торговых терминов, Москва, 2000.
15. Статистичний щорічник України за 2005 рік: Довідкове видання / Держкомстат України. — 2006. — К.: Техніка, 2006 — 575 с.
16. Абрамцова Т., Авер'янова Є., Богданов В., Василенко В., Діброва Н. Зовнішньоекономічна діяльність: Консультації. Роз'яснення спеціалістів міністерств та відомств. Нормативна база. Первинна документація: Практик. керівництво — Д. : ТОВ «Баланс-Клуб», 2006. — 175с.
17. Алексеев В.В., Бабин Э.П., Бельчук А.И., Булатов А.С., Булатов Д.С., Виноградов В.В. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник для студ., обучающихся по спец. «Финансы и кредит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение» / Московский гос. ин-т международных отношений (ун-т) МИД РФ / А.С. Булатов (ред.), Н.Н. Ливенцев (ред.). — М. : Магистр, 2008. — 654с.
18. Алексеева Т.І. Міжнародна торгівля: навч. посібник / Харківський національний економічний ун-т. — Х. : ХНЕУ, 2007. — 252с. : рис., табл.

19. *Багрова І.В., Гетьман О.О., Власик В.Є.* Міжнародна економічна діяльність України: Навчальний посібник / За заг. ред. І.В. Багрової. — Київ: «Центр навчальної літератури», 2004. — 384 с.
20. *Балабанов И.Т., Балабенов А.И.* Внешнеэкономические связи: Уч. пос. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 512 с.
21. *Баранов В.В.* Финансовый менеджмент: Механизмы финансового управления предприятиями в традиционных и наукоемких отраслях. — Москва: Дело, 2002 — 258 с.
22. *Батченко Л.В., Дроздова Г. М., Дятлова В. В., Ткаченко О. Г., Семенова Т. В.* Зовнішньоекономічна діяльність: теорія і практика сучасного менеджменту / Донецький держ. ун-т управління. — Донецьк : Норд-Прес, 2005. — 244с.
23. *Бовтрук Ю.А.* Вступ до спеціальності «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»: навч. посібник / Міжрегіональна академія управління персоналом. — К. : МАУП, 2007. — 153с.
24. *Большаков А.С.* Современный менеджмент: теория и практика / А. С. Большаков, В. И. Михайлов. 2-е изд., испр. и доп. СПб. [и др.] : Питер, 2002. 411 с.
25. *Бугас В.В., Веклич О.О., Чубукова О.Ю., Козаченко В.М., Костевич Н.О., Романенко О.В.* Міжнародні економічні відносини: навч. посібник / В.В. Бугас (ред.). — К. : ПП ВМБ, 2008. — 111с.
26. *Бураковський І.* Теорія міжнародної торгівлі. — К.: Основи, 2000.
27. *Вавилова Е.В., Бородулина Л.П.* Международная торговля, 2006. — 287 с.
28. *Вергун В.А., Кредісов А.І., Березовенко С.М., Голубій І.Є., Мазуренко В.П.* Міжнародний бізнес: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка / В. А. Вергун (наук.ред.). — К. : ВПЦ «Київський університет», 2007. — 500с. : рис., табл.
29. *Віднійчук-Вірван Л.А., Вірван Н.В.* Міжнародний бізнес: українська бізнес-енциклопедія. — Чернівці : Наші книги, 2008. — 376с.
30. Внешнеэкономическая деятельность, словарь-справочник, Минск, 1993.
31. *Воронкова О.Н., Пузакова Е.П.* Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учеб. пособие. — М. : Экономистъ, 2007. — 495с.
32. ВЭД й міжнародний маркетинг / Новицкий В.Е. — К., 1994.
33. Гармонизация законодательства Украины и международная интеграция: внешнеэкономическая деятельность: сб. науч. тр. / НАН Украины; Институт экономико- правовых исследований / В.К. Мамутов (отв.ред.). — Донецк : Юго-Восток, Лтд, 2007. — 378с.
34. *Гіл, Чарлз В.П.* Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку // Пер. з англ. — К.: Вид-во «Основи», 2001.- 856 с.
35. *Дахно І.І.* Міжнародна торгівля. — К.: МАУП, 2003.
36. *Дідківський М.І.* Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посібник. — К. : Знання, 2006. — 462с. — (Серія «Вища освіта ХХІ століття»).
37. *Дудчак В.І., Мартинюк О.В.* Митна справа: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2002. — 310с.

38. *Єфремов В.В.* Міжнародні економічні відносини: Навч. посібник / Ніжинський держ. ун-т ім. Миколи Гоголя. — Ніжин : Видавництво НДУ ім. М.Гоголя, 2006. — 80с.

39. *Загородній А.Г., Вознюк Г.Л.* Зовнішньоекономічна діяльність: Термінологічний словник. — К. : Кондор, 2007. — 168с.

40. *Зеркалов Д.В.* Внешнеэкономическая деятельность: энциклопедический словарь. — К. : Дакор ; КНТ, 2008. — 544с. — (Серия «Внешнеэкономическая деятельность»).

41. Зовнішньоекономічна діяльність та митна справа: Збірник нормативних актів / Упорядник М.І. Камлик. — К. : Атака, 2004. — 680 с.

42. Как продать Ваш товар на внешнем рынке, словарь-справочник, М., 1996.

43. *Кизим Н.А., Зинченко В.А.* Качество жизни населения и внешнеэкономическая деятельность предприятий: монография / Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины. — Х. : ИД «ИН-ЖЭК», 2009. — 184с.

44. *Кириченко О.А., Базовкін Є.Г., Єрохін С.А., Лантєв С.М., Литвак О.М.* Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: підручник / О.А. Кириченко (ред.). — 2-е вид., переробл. і доп. — К. : Знання, 2008. — 518с.

45. *Козак Ю.Г., Логвінова Н.С., Сіваченко І.Ю., Якубовський С.О., Левицький М.А., Ковальов А.І.* Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посіб. для студ. ВНЗ / Одеський держ. економічний ун-т / Ю.Г. Козак (ред.), І.Ю. Сіваченко (ред.). — Вид. 2-ге, перероб. та доп. — К. : Центр навчальної літератури, 2006. — 791с.

46. *Козик В.В., Панкова Л.А., Карп'як Я.С., Григор'єв О.Ю., Босак А.О.* Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посіб. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К. : Центр навчальної літератури, 2004. — 608 с.

47. *Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б.* Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник. — 7-ме вид., стер. — К. : Знання, 2008. — 406 с. : рис., табл. — (Серія «Вища освіта ХХІ століття»).

48. *Козловський В.О.* Зовнішньоекономічна діяльність: практикум для студ. спец. «Менеджмент організацій» / Вінницький національний технічний ун-т. — Вінниця : ВНТУ, 2008. Ч. 1 : Основи зовнішньоекономічної діяльності. — Вінниця : ВНТУ, 2008 — 197с. : рис., табл.

49. *Козловський В.О., Лесько О.Й.* Зовнішньоекономічна діяльність: практикум для студ. спец. «Менеджмент організацій» / Вінницький національний технічний ун-т. — Вінниця : ВНТУ, 2008. Ч. 3 : Глобальні закономірності розвитку сучасного ринку. — Вінниця : ВНТУ, 2008 — 127с.

50. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник, Москва, 1994-1998.

51. *Крилова Н.В.* Міжнародна торгівля: навч. посіб.. — К. : Знання, 2008. — 365с. — (Серія «Вища освіта ХХІ століття»).

52. *Кузнєцова Н.В.* Регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине. К., 1998.

53. *Ливенцев Н.Н., Аникин А.В., Бабин Э.П., Буглай В.Б., Васильева И.П.* Международные экономические отношения: учебник для студ. вузов, обуч. по

направленням підготовки і спец. «Міжнародные отношения» і «Регионоведение» / Московский гос. ин-т международных отношений (Университет) / Н.Н. Ливенцев (ред.). — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Проспект, 2008. — 648 с.

54. Литов В.В. Практикум для самостійної роботи студентів з навчальної дисципліни «Міжнародні економічні відносини»: тести, практичні та ситуаційні завдання: навч.-практ. посібник / Харківський національний економічний ун-т — Х. : Вид. ХНЕУ, 2008. — 193с.

55. Лисиця Н.Р., Полякова Я.О., Базалісева Л.В., Піддубна Л.І., Семікоп Ю.О. Міжнародний бізнес: теорія і практика: монографія. — Х. : ХНЕУ, 2008. — 140 с.

56. Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Циганкова Т.М. Міжнародна економіка. К., 1999.

57. Международная торговля 2-е издание, переработанное и дополненное. В.И. Трухачев, И.Н. Лякишева, В.Л. Ерохин, 2008 — 346 с.

58. Макогон Ю.В., Кравченко В.А., Кравцова В.В. Внешнеэкономическая деятельность: организация, управление, прогнозирование. Донецк, 2001.

59. Мельник Т.М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції: моногр. / Київський національний торговельно-економічний ун-т. — К. : КНТЕУ, 2007. — 395с. : рис., табл.

60. Менеджмент ВЭД / под ред. проф. Кириченко, К., 1998.

61. Міжнародний бізнес та менеджмент: проблеми та перспективи в умовах глобалізації: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (до 20-річчя ф-ту міжнар. бізнесу та менеджменту) / Тернопільський національний економічний ун-т. Факультет міжнародного бізнесу та менеджменту / Ю.П. Гуменюк (ред.кол.) — Т. : ТНЕУ, 2008. — 616с.

62. Новикова М.В., Стасюк О.П. Міжнародна торгівля: конспект лекцій / Національний авіаційний ун-т. — К. : НАУ, 2007. — 144с. : рис., табл.

63. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. — К.: КНЕУ, 2003. — 948 с.

64. Омельченко А.В. Иноземні інвестиції в Україні. К., 1997.

65. Основы внешнеэкономических знаний, словарь-справочник / под ред. Долгова, М., 1998.

66. Основы внешнеэкономических знаний / под ред. проф. Фоминского, М., 1998.

67. Основы міжнародної торгівлі: Навчальний посібник/за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвинової; 2-ге вид., перероб. та доп. — Київ: «Центр навчальної літератури», 2005. — 656 с.

68. Пазуха М.Д. Зовнішньоекономічна діяльність (загальні положення): навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Українська академія бізнесу та підприємництва. — К. : ЦУЛ, 2008. — 230с.

69. Передрій О.С. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб.. — 4-е вид., перероб. і доп. — К. : Знання, 2008. — 264с. — (Серія «Вища освіта XXI століття»).

70. Пономарьов О.С. Світова торгівля в системі міжнародних економічних відносин: текст лекцій з курсу «Міжнародні економічні відносини» / Націона-

льний технічний ун-т «Харківський політехнічний ін-т». — Х. : НТУ «ХПІ», 2008. — 35с.

71. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник. — 5-е изд., испр. и доп. — М. : Дашков и Ко, 2008. — 498с.

72. Романчиков В.І., Романенко І.О. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.. — К. : Центр учбової літератури, 2008. — 256с.

73. Руденко Л.В. Міжнародні кредитно-розрахункові і валютні операції: Підручник. Київ: ЦУЛ, 2003. — 616с.

74. Румянцев А.П., Башиньська А.І., Корнілова І.М., Коваленко Ю.О. Міжнародна торгівля: Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 376с.

75. Рут Ф.Р., Філіпенко А.С. Міжнародна торгівля та інвестиції: Підручник. — К.: Основи, 1998. — 308 с.

76. Рыбалкин В.Е., Щербанин Ю.А., Щетинин В.Д. Международные экономические отношения: Учебник для студ. вузов, обучающихся по экон. спец., а также спец. экономики и управления (060000) / Валерий Евгеньевич Рыбалкин (ред.). — 6-изд., перераб. и доп. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. — 591с. — (Серия «Золотой фонд российских учебников»).

77. Соколенко С.И. Глобальные рынки XXI столетия. Перспективы Украины. К., 1998.

78. Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держвний комітет статистики України; За ред. О.Г. Осауленка. — К.: Консультант, 2008. — 572 с.

79. Трухачев В.И., Лякишева И.Н., Ерохин В.Л. Международная торговля: учеб. пособие для студ., обучающихся по экон. спец.. — Изд. 2-е, перераб. и доп. — М. : Финансы и статистика, 2008. — 415с.

80. Управління ЗЕД / під ред. Кредісова. — Київ, 1997-1998.

81. Фабоци Фрэнк Дж. Управление инвестициями: Пер. с англ. — М.: Инфра — М, 2000. — 930 с.

82. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: історія: Підруч. для студ. экон. спец. вищ. навч. закл.. — К. : Либідь, 2006. — 390с.

83. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: теорія: підручник для студ. экон. спец. вищих навч. закл.. — К. : Либідь, 2008. — 408с. : рис., табл.

84. Хойер В., Как делать бизнес в Европе, М., 1992.

85. Черевань В.П., Румянцева А.П., Романенко Л.Ф. Міжнародна економічна діяльність: Навчальний посібник — Київ: Видавничий дім «Слово», 2003. — 280 с.

86. Циганкова Т. М. Міжнародна торгівля.- К. : КНЕУ, 2003. — 255с.

87. Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001. — 488 с.

88. Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: підручник для студ. вищих навч. закл. / Чернівецький торговельно-економічний ін-т Київського національного торговельно-економічного ун-ту. — Вид. 2., переробл. і доп. — Чернівці : Книги-XXI, 2007. — 544с.

89. *Шраменко Н.Ю., Харченко Т.В.* Зовнішньоторговельні транспортні операції: навч. посібник для студ. вищ. навч. закладів, які навчаються за напрямом «Транспортні технології» / Харківський національний автомобільно-дорожній ун-т. — Х. : ХНАДУ, 2007. — 260 с.

90. *Яковлев Ю.П.* Міжнародна торгівля. Практикум: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.. — К. : Кондор, 2008. — 380с.

91. Нормативно-правові матеріали до законів України, постанов уряду та інші документи за напрямком вивчення. — www.gov.ua.

92. Офіційний сайт Державного комітету статистики України / www.ukrstat.gov.ua

ДОДАТКИ

Додаток 1

МІНІСТЕРСТВО ЕКОНОМІКИ ТА З ПИТАНЬ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

НАКАЗ

№ 201 від 06.09.2001 м. Київ Зареєстровано
в Міністерстві юстиції України
21 вересня 2001 р.
за № 833/6024

Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)

Відповідно до пункту 9 спільної постанови Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 17 липня 1995 р. № 523 (523-95-п) «Про стан виконання Указу Президента України від 18 червня 1994 року N 319 «Про невідкладні заходи щодо повернення в Україну валютних цінностей, що незаконно знаходяться за її межами» та з метою приведення нормативно-правових актів у відповідність до Указу Президента України від 15 грудня 1999 року № 1573/99 (1573/99) «Про зміни у структурі центральних органів виконавчої влади» **НАКАЗУЮ:**

1. Затвердити Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів) (додається).

2. Начальнику управління правового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності юридичного департаменту Федоренку Ю.В. подати цей наказ на державну реєстрацію до Міністерства юстиції України в установлений законодавством термін та забезпечити його подальше супроводження.

3. Начальнику управління правового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності юридичного департаменту Федоренку Ю.В. після державної реєстрації цього наказу довести його до відома Міністерства економіки Автономної Республіки Крим, відповідних структурних підрозділів обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій, а також забезпечити його опублікування в офіційних засобах масової інформації.

4. Визнати таким, що втратив чинність, наказ МЗЕЗторгу України від 05.10.95 N 75, зареєстрований у Міністерстві юстиції України 09.10.95 року за N 367/903 (з0367-95), зі змінами та доповненнями.

5. Контроль за виконанням цього наказу покласти на заступника Міністра Гончарука А.І.

Міністр економіки та з питань європейської інтеграції О.Шлапак

Затверджено
Наказ Міністерства економіки
та з питань європейської
інтеграції України
06.09.01 № 201

Зареєстровано в Міністерстві
юстиції України
21.09.2001 р.
за № 833/6024

Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)

Це Положення розроблено відповідно до статті 6 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (959-12) та пункту 9 постанови Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 17 липня 1995 р. № 523 (523-95-п) «Про стан виконання Указу Президента України від 18 червня 1994 року № 319 «Про невідкладні заходи щодо повернення в Україну валютних цінностей, що незаконно знаходяться за її межами». Воно застосовується при укладанні договорів купівлі/продажу товарів (надання послуг, виконання робіт) та товарообмінних договорів між українськими суб'єктами підприємницької діяльності та іноземними суб'єктами підприємницької діяльності незалежно від форм власності та видів діяльності.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) — матеріально оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, та спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності.

Договір (контракт) укладається відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (959-12) та інших законів України з урахуванням міжнародних договорів України. Суб'єкти підприємницької діяльності при складанні тексту договору (контракту) мають право використовувати відомі міжнародні звичаї, рекомендації міжнародних органів та організацій, якщо це не заборонено прямо та у виключній формі Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (959-12) та іншими законами України.

Зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності або його представником у простій письмовій формі, якщо інше не передбачено міжнародним договором України чи законом. Повноваження представника на укладення зовнішньоекономічного договору (контракту) може впливати з доручення, статутних документів, договорів та інших підстав, які не суперечать Закону України «Про зовнішньоекономічну

діяльність» (959-12). Дії, які здійснюються від імені іноземного суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності України, уповноваженим на це належним чином, уважаються діями цього іноземного суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Договір (контракт) може бути визнано недійсним у судовому порядку, якщо він не відповідає вимогам законів України або міжнародних договорів України.

Права та обов'язки сторін зовнішньоекономічної угоди визначаються матеріальним та процесуальним правом місця її укладання, якщо сторони не погодили інше, і відображаються в умовах договору (контракту).

1. До умов, які повинні бути передбачені в договорі (контракті), якщо сторони такого договору (контракту) не погодилися про інше щодо викладення умов договору і така домовленість не позбавляє договір предмета, об'єкта, мети та інших істотних умов, без погодження яких сторонами договір може вважатися таким, що неукладений, або його може бути визнано недійсним внаслідок недодержання форми згідно з чиним законодавством України, відносяться:

1.1. Назва, номер договору (контракту), дата та місце його укладення.

1.2. Преамбула.

У преамбулі зазначається повне найменування сторін — учасників зовнішньоекономічної операції, під якими вони офіційно зареєстровані, із зазначенням країни, скорочене визначення сторін як контрагентів («Продавець», «Покупець», «Замовник», «Постачальник» тощо), особа, від імені якої укладається зовнішньоекономічний договір (контракт), та найменування документів, якими керуються контрагенти при укладенні договору (контракту) (установчі документи тощо).

1.3. Предмет договору (контракту).

У цьому розділі визначається, який товар (роботи, послуги) один з контрагентів зобов'язаний поставити (здійснити) іншому із зазначенням точного найменування, марки, сорту або кінцевого результату роботи, що виконується.

У разі бартерного (товарообмінного) договору (контракту) або контракту на переробку давальницької сировини визначається також точне найменування (марка, сорт) зустрічних поставок (або назва товару, що є кінцевою метою переробки давальницької сировини).

Якщо товар (робота, послуга) потребує більш детальної характеристики або номенклатура товарів (робіт, послуг) досить велика, то все це зазначається у додатку (специфікації), який має бути невід'ємною частиною договору (контракту), про що робиться відповідна відмітка в тексті договору (контракту).

Для бартерного (товарообмінного) договору (контракту) згаданий додаток (специфікація), крім того балансується іще за загальною вартістю експорту та імпорту товарів (робіт, послуг).

У додатку до договору (контракту) про переробку давальницької сировини зазначається відповідна технологічна схема такої переробки.

Технологічна схема переробки давальницької сировини повинна відображати: усі основні етапи переробки сировини та процес перетворення сировини в готову продукцію;

кількісні показники сировини на кожному етапі переробки з обґрунтуванням технологічних втрат сировини;

втрати виконавця переробки на кожному етапі переробки.

1.4. Кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг).

У цьому розділі визначається, залежно від номенклатури, одиниця виміру товару, прийнята для товарів такого виду (у тоннах, кілограмах, штуках тощо), його загальна кількість та якісні характеристики.

У тексті договору (контракту) про виконання робіт (надання послуг) визначаються конкретні обсяги робіт (послуг) та термін їх виконання.

1.5. Базисні умови поставки товарів (приймання-здавання виконаних робіт або послуг).

У цьому розділі зазначається вид транспорту та базисні умови поставки (у відповідності до Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів чинної редакції (567/94), які визначають обов'язки контрагентів щодо поставки товару і встановлюють момент переходу ризиків від однієї сторони до іншої, а також конкретний строк поставки товару (окремих партій товару).

У випадку укладення договору (контракту) про виконання робіт (надання послуг) у цьому розділі визначаються умови та строки виконаних робіт (послуг).

1.6. Ціна та загальна вартість договору (контракту).

У цьому розділі визначається ціна одиниці виміру товару та загальна вартість товарів або вартість виконаних робіт (наданих послуг), що поставляються згідно з договором (контрактом), крім випадків, коли ціна товару розраховується за формулою, та валюта контракту. Якщо згідно з договором (контрактом) поставляються товари різної якості та асортименту, ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного сорту, марки, а окремим пунктом договору (контракту) зазначається його загальна вартість. У цьому разі цінові показники можуть бути зазначені в додатках (специфікаціях), на які робиться посилання в тексті договору (контракту).

При розрахунках ціни договору (контракту) за формулою зазначається орієнтовна вартість договору (контракту) на дату його укладення.

У договорі (контракті) про переробку давальницької сировини крім того зазначається її застава вартість, ціна та загальна вартість готової продукції, загальна вартість переробки.

У бартерному (товарообмінному) договорі (контракті) зазначається загальна вартість товарів (робіт, послуг), що експортуються, та загальна вартість товарів (робіт, послуг), що імпортуються за цим договором (контрактом), з обов'язковим вираженням в іноземній валюті, віднесеній Національним банком України до першої групи Класифікатора іноземних валют (v0521500-98).

1.7. Умови платежів.

Цей розділ визначає валюту платежу, спосіб, порядок та строки фінансових розрахунків та гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань. Залежно від обраних сторонами умов платежу в тексті договору (контракту) зазначаються:

умови банківського переказу до (авансового платежу) та/або після відвантаження товару або умови документарного акредитива, або інкасо (з гаранті-

єю), визначені відповідно до постанови Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 21 червня 1995 р. N 444 (444-95-п) «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті»;

умови за гарантією, якщо вона є або коли вона необхідна (вид гарантії: на вимогу, умовна), умови та термін дії гарантії, можливість зміни умов договору (контракту) без зміни гарантій.

1.8. Умови приймання-здавання товару (робіт, послуг)

У цьому розділі визначаються строки та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів.

Приймання-здавання проводиться за кількістю згідно з товаросупровідними документами, за якістю — згідно з документами, що засвідчують якість товару.

1.9. Упаковка та маркування.

Цей розділ містить відомості про упаковку товару (ящики, мішки, контейнери тощо), нанесене на неї відповідне маркування (найменування продавця та покупця, номер договору (контракту), місце призначення, габарити, спеціальні умови складування і транспортування та інше), а за необхідності також умови її повернення.

1.10. Форс-мажорні обставини.

Цей розділ містить відомості про те, за яких випадків умови договору (контракту) можуть бути не виконані сторонами (стихийні лиха, воєнні дії, ембарго, втручання з боку влади та інше). При цьому сторони звільняються від виконання зобов'язань на строк дії цих обставин, або можуть відмовитися від виконання договору (контракту) частково або в цілому без додаткової фінансової відповідальності. Строк дії форс-мажорних обставин підтверджується торгово-промисловою палатою відповідної країни.

1.11. Санкції та рекламції.

Цей розділ встановлює порядок застосування штрафних санкцій, відшкодування збитків та пред'явлення рекламцій у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням одним із контрагентів своїх зобов'язань.

При цьому мають бути чітко визначені розміри штрафних санкцій (у відсотках від вартості недопоставленого товару (робіт, послуг) або суми неоплачених коштів, строки виплати штрафів — від якого терміну вони встановлюються та протягом якого часу діють, або їх граничний розмір), строки, протягом яких рекламції можуть бути заявлені, права та обов'язки сторін договору (контракту) при цьому, способи врегулювання рекламцій.

1.12. Урегулювання спорів у судовому порядку.

У цьому розділі визначаються умови та порядок вирішення спорів у судовому порядку щодо тлумачення, невиконання та/або неналежного виконання договору (контракту) з визначенням назви суду або чітких критеріїв визначення суду будь-якою зі сторін залежно від предмета та характеру спору, а також погоджений сторонами вибір матеріального і процесуального права, яке буде застосовуватися цим судом, та правил процедури судового урегулювання

1.13. Місцезнаходження (місце проживання), поштові та платіжні реквізити сторін.

При цьому зазначаються місцезнаходження (місце проживання), повні поштові та платіжні реквізити (N рахунку, назва та місцезнаходження банку) контрагентів договору (контракту).

2. За домовленістю сторін у договорі (контракті) можуть визначатися додаткові умови:

страхування, гарантії якості, умови залучення субвиконавців договору (контракту), агентів, перевізників, визначення норм навантаження (розвантаження), умови передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядок сплати податків, митних зборів, різного роду захисні застереження, з якого моменту договір (контракт) починає діяти, кількість підписаних примірників договору (контракту), можливість та порядок унесення змін до договору (контракту) та ін.

3. Перелік нормативно-правових актів України, що регулюють питання форми, порядку укладання та виконання зовнішньоторговельних договорів (контрактів):

Цивільний кодекс УРСР (1540-06);

Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (959-12);

Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» (185/94-ВР);

Закон України «Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах» (327/95-ВР);

Закон України «Про регулювання товарообмінних (бартерних) операцій у галузі зовнішньоекономічної діяльності» (351-14);

Указ Президента України від 4 жовтня 1994 року N 566/94 «Про заходи щодо впорядкування розрахунків за договорами, що укладають суб'єкти підприємницької діяльності України» (566/94);

Указ Президента України від 4 жовтня 1994 року N 567/94 «Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів» (567/94);

Указ Президента України від 10 лютого 1996 року N 124/96 «Про заходи щодо вдосконалення кон'юнктурно-цінової політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності» (124/96);

Декрет Кабінету Міністрів України від 19 лютого 1993 р. N 15-93 «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» (15-93);

постанова Кабінету Міністрів України і Національного банку України від 21 червня 1995 року N 444 (444-95-п) «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті».

Начальник управління правового забезпечення
зовнішньоекономічної діяльності

Ю. Федоренко

Додаток 2

Уніфіковані правила по інкасо
МІЖНАРОДНА ТОРГОВЕЛЬНА ПАЛАТА

ICC UNIFORM RULES FOR COLLECTION
(Публікація Міжнародної торговельної палати № 522)
(Ред. 1995 р., набрали чинності з 01.01.96)

ПЕРЕДМОВА

Основний сенс існування ICC полягає в полегшенні торгівлі між країнами світу, і однією з наших основних задач є систематичний перегляд практики міжнародної торгівлі в різних галузях.

Відповідно з цим ICC у березні 1993 року приступила до перегляду Уніфікованих правил по Інкасо і нову редакцію цих Правил було розроблено залученими з приватного сектора міжнародними експертами, які працювали в комісіях ICC останні два роки.

У новій редакції знайшли відображення зміни в процедурі і технології інкасо, а також зміни в законах і правилах, як міжнародних, так і національних.

З точки зору ICC, одним з головних досягнень цього перегляду є те, що в ньому взяли активну участь і зробили свій внесок Національні комітети й експерти з усіх частин світу.

Ми пишаємося однотайним прийняттям цих переглянутих Правил Комісією ICC з банківської справи, яка має широке міжнародне представництво, а широкі й плідні міжнародні консультації, що передували цьому результату, — це відмітний знак ICC.

(Підпис)

Jean-Charles Rouher

Генеральний секретар ICC

ВСТУП

Дотримуючись політики ICC йти в ногу зі змінами в міжнародній торгівлі, Комісія ICC з банківської справи висунула ініціативу з перегляду Уніфікованих правил по Інкасо і діючі переглянуті Правила представляють результат роботи Робочої групи, якій був доручений цей проект.

Переглянуті Правила, що набрали чинності з 1 січня 1996 року, заміщають собою Уніфіковані правила по Інкасо, публікація ICC N 322, які діяли із січня 1979 року. В наявності є нова окрема публікація ICC N 550, у якій містяться докладні роз'яснення з дискусійних питань, що виникали в ході роботи з перегляду Правил. Коментарі, що розтлумачують окремі практичні проблеми і розкривають внутрішню діяльність Робочої групи, ні в якій мірі не замінюють собою самі Правила.

Метою Робочої групи було розглянути прийняті з 1979 року зміни в процедурах і в технології інкасо й у законодавстві як міжнародному, так і національному. Також слід розглянути і ті питання, що викликали утруднення в практичних працівників, щоб зрозуміти, якою мірою перегляд Правил може сприяти їх розв'язанню.

На додаток до цього слід врахувати текст і мову UCP 500 для того, щоб досягти внутрішньої узгодженості нової редакції.

У рамках цієї роботи протягом двох останніх років Робоча група вивчила близько 2500 коментарів, що надійшли з більш ніж 30 країн світу. В окремих випадках, таких як ті, що стосуються Обміну Електронними Даними (EDI), Робочій Групі представлялося непотрібним починати які-небудь спроби розробки Правил по цих проблемах через невизначеність у відношенні їхнього юридичного аспекту.

Також, хоча Робоча група й оцінила повною мірою важливість прийнятої в окремих країнах місцевої практики і

вимог, але вона вважала недоцільним розробляти правила, які б містили таку практику, оскільки це могло виявитися неприйнятним для іншої частини міжнародного співтовариства.

При розгляді великого кола поглядів і коментарів Робоча група зазнавала значних труднощів з їх оцінки й у тих випадках, коли виражалися протилежні погляди, Робоча група приймала ті з них, що були ближче до міжнародної прийнятої практики й у найбільшій мірі узгоджувалися з нею.

У своїй діяльності Робоча група не прагнула до змін заради самих змін і найчастіше залишала формулювання старих Правил у незмінному вигляді. Зміни вносилися тільки в зв'язку з вимогами і практикою, що змінилися, і з метою розв'язання тих труднощів, з якими зіштовхувалися практичні працівники.

Робоча група хотіла б виразити свою ширю вдячність Національним комітетам ICC і членам Комісії з банківської справи за їхні конструктивні і корисні зауваження і за їхню постійну участь у роботі над переглядом Правил.

Нижче я перелічую за абеткою членів Робочої групи:

JUNEID M. BAJUNEID Зам. керуючого, Відділ торгівлі,

Національний Комерційний

Банк, Jeddah

CARLO DI NINNI

Відділ документарних акредитивів,

Associazione Bancaria Italiana,

Rome

STEFAN DRASZCZYK

Колишній начальник Відділу,

Міжнародна Торговельна Палата,

Paris

BERND HOFFMANN

Директор,

Trinraus & Burkhardt KGaA,

Dusseldorf

ROB F. LANTING

Головний керуючий,

Відділ документарної торгівлі, ING Bank, Amsterdam

PETER OSTWALD

Віце-президент,

Торгово-фінансовий відділ, Nordbanken, Gothenburg
PAUL C. RUSSO Віце-президент,
Рада СІЛА з банківської справи, New York
SIA CHEE-HONG Віце-президент, Векселі і Перекази,
Overseas Union Bank Ltd,
Singapore
і CARLOS Начальник Відділу,
VELES-RODRIGUEZ Міжнародна Торговельна Палата,
Paris

Я мав честь бути головою Робочої групи. Як голова, я виражаю свою глибоку вдячність Національним комітетам ICC, Комісії з банківської справи і членам Робочої групи. Завдяки їхньому внескові і знанням, цей перегляд був настільки успішно виконаний. Я також хочу висловити подяку ICC за її самовідданий внесок у цю роботу.

(Підпис)

LAKSAMAN, Y. WICKREMERATNE ACIB

Голова, Робоча група ICC по Інкасо,

Колишній керуючий, The Hongkong and Shanghai
Banking Corporation Ltd, London

Голова, British Bankers

Association Trade Facilitation Group, 1992-1994

Будь ласка, майте на увазі, що заголовки або розбивки кожної зі статей носять рекомендаційний характер. Вони не повинні тлумачитися інакше, як керівництво, і до них не можуть пред'являтися юридичні претензії.

А. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ І ВИЗНАЧЕННЯ

Стаття 1. Застосування URC 522

(а) Уніфіковані правила по Інкасо (URC), редакція 1995, публікація N 522, застосовуються до усіх інкасо, як вони визначені в статті 2, якщо ці Правила містяться в тексті інкасового доручення, як воно визначено в статті 4, і є обов'язковими для всіх сторін, що беруть участь, якщо тільки спеціально не обговорено інше і якщо тільки це не суперечить положенням федерального, республіканського або місцевого законодавства і/або правилам, що носять обов'язковий характер.

(б) Банки не зобов'язані виконувати інкасо або обробляти які-небудь інкасові доручення або наступні, пов'язані з ними, інструкції.

(с) Якщо банк вирішує з якої-небудь причини не виконувати інкасо або які-небудь одержанні ним інструкції, що належать до інкасо, то він повинен без затримки сповістити про це сторону, від якої він одержав інкасо або інструкції, за допомогою телекомунікації або, якщо останнє неможливо, іншими прискореними методами.

Стаття 2. Визначення інкасо

Для цілей даних Правил:

(а) «Інкасо» означає операції, здійснювані банками на підставі одержаних інструкцій з документами, як вони визначені в статті 2

(b) з метою:

(I) одержання платежу і/або акцепту, або

(II) видачі комерційних документів проти платежу і/або проти акцепту, або

(III) видачі документів на інших умовах.

(b) «Документи» означають фінансові і/або комерційні документи:

(I) «фінансові документи» означають перевідні векселі, прості векселі, чеки або інші подібні документи, викорис товувані для одержання грошового платежу;

(II) «комерційні документи» означають рахунки-фактури, транспортні документи, товаророзпорядчі документи або інші будь-які документи, що не є фінансовими документами.

(c) «Чисте інкасо» означає інкасо фінансових документів, не супроводжуваних комерційними документами.

(d) «Документарне інкасо» означає інкасо:

(I) фінансових документів, супроводжуваних комерційними документами;

(II) комерційних документів, не супроводжуваних фінансовими документами.

Стаття 3. Сторони по інкасо

(а) Для цілей даних Правил сторонами по інкасо є:

(I) «довіритель» — сторона, що доручає банку обробку інкасо;

(II) «банк-ремітент» — банк, якому довіритель доручив обробку інкасо;

(III) «банк, що інкасує» — будь-який банк, який не є банком-ремітентом і який бере участь у процесі обробки інкасового доручення;

(IV) «банк, що представляє» — банк, який інкасує і робить представлення платників.

(b) «Платник» — особа, якій повинне бути зроблено представлення відповідно до інкасового доручення.

В. ФОРМИ І СТРУКТУРА ІНКАСО

Стаття 4. Інкасове доручення

(а) (I) Усі документи, що посилаються на інкасо, по винні супроводжуватися інкасовим дорученням, яке вказує, що інкасо підпорядковується URC 522, і містить повні і точні інструкції. Банкам дозволяється діяти тільки відповідно до інструкцій, що містяться в такому інкасовому дорученні, і відповідно до даних Правил.

(II) Банки не будуть вивчати документи з метою одержання інструкцій.

(III) Якщо тільки в інкасовому дорученні немає вказівок про інше, банки не будуть брати до уваги які-небудь інструкції від якої-небудь сторони/банку іншої, ніж сторона/банк, від якої вони одержали інкасо.

(b) В інкасовому дорученні повинна міститися наступна інформація відповідно:

(I) Реквізити банку, від якого було одержано інкасо, включаючи повне найменування, поштову адресу й адресу S.W.I.F.T., номера телекса, телефону і факсу і референс.

(II) Реквізити довірителя, включаючи повне найменування, поштову адресу або доміцилій, по якому повинне бути зроблено представлення, і, якщо це необхідно, номера телекса, телефону і факсу.

(III) Реквізити платника, включаючи повне найменування, поштову адресу, або доміцилій, по якому повинне бути зроблено представлення, і, якщо це необхідно, номера телекса, телефону, факсу.

(IV) Реквізити банку, що представляє, якщо такий мається, включаючи повне найменування, поштову адресу, і, якщо це необхідно, номера телекса, телефону і факсу.

(V) Сума(и) і валюта(и), що повинні бути інкасовані.

(VI) Список доданих документів і порядковий номер кожного з документів.

(VII) а. Умови, на яких повинен бути одержаний платіж і/або акцепт.

б. Умови видачі документів проти:

1) платежу і/або акцепту;

2) інших умов.

Відповідальність за ясну й однозначну вказівку умов видачі документів лежить на стороні, що підготовляє інкасове доручення, у противному випадку банки не відповідають за які-небудь наслідки, які можуть мати місце.

(VIII) Комісія, яка повинна бути стягнена, із зазначенням того, чи допускається відмовлення від права стягування комісії.

(IX) Відсоток, який повинен бути стягнений, якщо він застосовується, із зазначенням того, чи допускається відмовлення від права стягування відсотка, включаючи:

а. ставку відсотка;

б. період нарахування відсотка;

с. базу вирахування відсотка (наприклад, 360 або 365 днів на рік) відповідно.

(X) Метод платежу і форма повідомлення про платіж.

(XI) Інструкції на випадок неплатежу, неакцепту і/або невідповідності іншим інструкціям.

(с) (I) В інкасових дорученнях повинна міститися повна адреса платника або доміцилій, по якому повинне бути зроблене представлення. Якщо адреса є неповною або неточною, то банк, що інкасує, може спробувати без усяких зобов'язань і відповідальності зі свого боку установити правильну адресу.

(II) Банк, що інкасує, не несе ніякої відповідальності або зобов'язань за будь-яку затримку, яка трапилась в результаті наданої неповної/неточної адреси.

С. ФОРМА ПРЕДСТАВЛЕННЯ

Стаття 5. Представлення

(а) Для цілей даних Правил представлення є процедурою, за допомогою якої банк, що представляє, відповідно до інструкцій надає документи в розпорядження платника.

(б) В інкасовому дорученні повинен бути ясним чином зазначений точний період часу, протягом якого платник має почати які-небудь дії.

Такі вираження, як «у першу чергу», «терміново», «негайно» та їм подібні, не повинні використовуватися у зв'язку з представленням або у відношенні

якого-небудь періоду часу, протягом якого документи повинні бути прийняті платником або ним повинні бути початі які-небудь інші дії. Якщо такі вираження будуть використані, то банки не будуть звертати на них уваги.

(с) Документи повинні бути представлені платникові в тій формі, у якій вони отримані, за тим виключенням, що банки мають право приклеїти будь-які необхідні марки за рахунок тієї сторони, від якої вони одержали інкасо, якщо тільки немає інструкцій про інше, і зробити будь-які необхідні індосаменти або проставити будь-які печатки або інші ідентифікуючі позначки або знаки, прийняті або необхідні для операції інкасо.

(d) З метою виконання інструкцій довірителя банк-ремітент буде використовувати банк, зазначений довірителем як банк, що інкасує. При відсутності такої вказівки банк-ремітент буде використовувати будь-який банк за своїм власним вибором або на вибір іншого банку в країні платежу або акцепту або в тій країні, де повинні бути виконані інші умови.

(е) Документи й інкасове доручення можуть бути відіслані безпосередньо банком-ремітентом банкові, що інкасує, або за посередництвом іншого банку.

(f) Якщо банк-ремітент не указав певний банк, що представляє, то банк, що інкасує, може використовувати банк, що представляє, за своїм власним вибором.

Стаття 6. Платіж / акцепт

У випадку, якщо документи підлягають оплаті по пред'явленні, банк, що представляє, повинен зробити представлення до платежу без затримки.

У випадку, якщо документи підлягають оплаті в термін інший, ніж по пред'явленні, банк, що представляє, повинен, коли запрошено акцепт, зробити представлення до акцепту без затримки, а коли запрошено платіж, зробити представлення до платежу не пізніше відповідної дати настання терміну платежу.

Стаття 7. Видача комерційних документів — документи проти акцепту (D/A) і документи проти платежу (D/P)

(а) Інкасо не повинні містити перевідних векселів, що підлягають оплаті на майбутню дату, з інструкціями про те, що комерційні документи повинні видаватися проти платежу.

(б) Якщо інкасо містить перевідний вексель, який підлягає оплаті на майбутню дату, то в інкасовому дорученні повинне вказуватися, чи підлягають комерційні документи видачі платникові проти акцепту (D/A) або проти платежу (D/P).

(с) При відсутності такої вказівки комерційні документи будуть видаватися тільки проти платежу і банк, що інкасує, не буде нести відповідальність за які-небудь наслідки, викликані якою-небудь затримкою з видачею документів.

Стаття 8. Оформлення документів

У випадку, коли банк-ремітент видає інструкції про те, що-або банк, що інкасує, або платник повинні оформити документи (перевідні векселі, прості векселі, розписки про одержання майна в довірче керування, гарантійні листи або інші документи), що не були включені в інкасо, форма і формулювання таких документів повинні надаватися банком-ремітентом, у протилежному випадку банк, що інкасує, не буде нести відповідальність за форму і формулювання будь-якого такого документа, наданого банком, що інкасує, і/або платником.

Д. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ

Стаття 9. Сумлінність і розумна ретельність

Банки будуть діяти сумлінно і виявляти розумну ретельність.

Стаття 10. Документи і товари/послуги/виконання зобов'язань

(а) Товари не повинні відправлятися безпосередньо на адресу банку або на консигнацію банкові або наказові банку без його попередньої на це згоди.

Проте, у випадку, якщо товари відправлені безпосередньо на адресу банку або на консигнацію банкові або наказові банку для видачі платникові проти платежу або акцепту або на інших умовах без попередньої згоди на це з боку цього банку, то такий банк не зобов'язаний приймати постачання товару, ризик і відповідальність за який продовжує нести сторона, що відправляє товар.

(б) Банки не зобов'язані починати які-небудь дії стосовно товарів, до яких відноситься документарне інкасо, включаючи збереження і страхування товарів, навіть якщо на цей рахунок видані спеціальні інструкції. Банки будуть починати такі дії тільки в тих випадках, тільки тоді і тільки в тих межах, на які вони самі дали згоду в кожному з випадків. Незважаючи на положення статті 1(с), це правило застосовується навіть у відсутність якого-небудь спеціального повідомлення про це з боку банку, що інкасує.

(с) Проте, у випадку, коли банки починають дії з захисту товару, незалежно від того, чи були ними отримані на цей рахунок інструкції або ні, вони не несуть ніякої відповідальності або зобов'язань за долю і/або стан товарів і/або за які-небудь дії і/або недогляди яких-небудь третіх сторін, яким було доручено збереження і/або захист товарів. Однак банк, що інкасує, повинен без затримки сповістити банк, від якого було отримано інкасове доручення, про кожну з таких початих дій.

(д) Будь-яка комісія і/або витрати, понесені банками в зв'язку з якими-небудь діями, початими з захисту товарів, будуть віднесені на рахунок сторони, від якої вони одержали інкасо.

(е) (I) Незважаючи на положення статті 10(а), у випадку, коли товари направлені на консигнацію банкові, що інкасує, або за наказом банку, що інкасує, і платник оплатив інкасо за допомогою платежу або акцепту або на інших умовах, і банк, що інкасує, організує видачу товарів, вважається, що банк, що інкасує, одержав повноваження на це від банку-ремітента.

(II) У випадку, коли банк, що інкасує, на підставі інструкцій банку-ремітента або на підставі статті 10(е)I організує видачу товару, банк-ремітент повинен надати такому банкові, що інкасує, відшкодування за всі понесені останнім збитки і витрати.

Стаття 11. Звільнення від відповідальності за дії сторони, яка інструктує

(а) Банки, що використовують послуги іншого банку або інших банків для цілей виконання інструкцій довірителя, роблять це за рахунок і ризик такого довірителя.

(б) Банки не несуть ніякої відповідальності або зобов'язань у випадку, якщо передані ними інструкції не будуть виконані, навіть якщо вони самі взяли на себе ініціативу у виборі такого іншого банку(ів).

(с) Сторона, що інструктує іншу сторону про надання послуг, зобов'язана надати стороні, яку інструктують, відшкодування по всіх зобов'язаннях і видах відповідальності, покладених іноземними законами і звичаями.

Стаття 12. Звільнення від відповідальності за одержані документи

(а) Банки повинні визначити, що одержані документи

є тими ж, що і перелічені в інкасовому дорученні, і повинні сповістити сторону, від якої було отримано інкасове доручення, за допомогою телекомунікації або, якщо це неможливо, іншими прискореними засобами, про які-небудь відсутні документи або документи інші, ніж перелічено в дорученні.

Банки не мають яких-небудь інших зобов'язань у цьому відношенні.

(б) Якщо документи не відповідають переліченим, то банк-ремітент повинен утримуватися від обговорення виду і кількості документів, отриманих банком» що інкасує.

(с) У відповідності зі статтями 5(с), 12(а) і 12(б) банки будуть представляти документи в тому вигляді, у якому їх було одержано, без наступної перевірки.

Стаття 13. Звільнення від відповідальності за юридичну силу документів

Банки не несуть ніяких зобов'язань або відповідальності за форму, повноту, точність, справжність, фальсифікацію або юридичну силу якого-небудь документа(ів) або за загальні або окремі умови, зазначені в документі(ах) або нанесені на нього(них); вони не несуть ніяких зобов'язань або відповідальності за опис, кількість, вагу, якість, стан, упакування, доставку, вартість або наявність товарів, представлених яким-небудь документом(ами), або за сумлінність, дії і/або недогляди, платоспроможність, виконання зобов'язань або фінансовий стан вантажовідправників, перевізників, експедиторів, вантажоодержувачів або страховиків товару або будь-яких інших осіб.

Стаття 14. Звільнення від відповідальності за затримки, втрату в дорозі і переклад

(а) Банки не несуть ніяких зобов'язань або відповідальності за наслідки, що виникають у результаті затримки і/або втрати в дорозі якого-небудь повідомлення(нь), листа (листів) або документа(ів), або за затримку, перекручування або іншу помилку(и), що виникають при передачі якого-небудь телекомунікаційного повідомлення, або за помилки в перекладі і/або тлумаченні технічних термінів.

(б) Банки не будуть нести ніяких зобов'язань або відповідальності за які-небудь затримки, викликані необхідністю одержання роз'яснень по яких-небудь отриманих інструкціях.

Стаття 15. Форс-мажор

Банки не несуть ніяких зобов'язань або відповідальності за наслідки, що виникають у результаті припинення їхньої діяльності через стихійні лиха, бунти, громадські заворушення, повстання, війни або будь-які інші причини, що знаходяться поза їхнім контролем, або через страйки або локаути.

Е. ПЛАТІЖ**Стаття 16. Платіж без затримки**

(а) Инкасовані суми (за винятком комісії і/або витрат і/або видатків відповідно) повинні бути без затримки надані в розпорядження тієї сторони, від якої було отримано інкасове доручення, відповідно до умов інкасового доручення.

(б) Незважаючи на положення статті 1(с) і якщо немає домовленості про інше, банк що інкасує, здійснить платіж інкасованої суми тільки на користь банку-ремітента.

Стаття 17. Платіж у місцевій валюті

У випадку документів, що підлягають оплаті у валюті країни платежу (у місцевій валюті), банк, що представляє, повинен, якщо тільки в інкасовому дорученні немає інструкції про інше, видати платникові документи проти платежу в місцевій валюті, тільки якщо така валюта негайно надходить у розпорядження тим чином, який зазначено в інкасовому дорученні.

Стаття 18. Платіж в іноземній валюті

У випадку документів, що підлягають оплаті у валюті інший, ніж валюта країни платежу (в іноземній валюті), банк, що представляє, повинен, якщо тільки в інкасовому дорученні немає інструкції про інше, видати платникові документи проти платежу в передбаченій іноземній валюті, тільки якщо така іноземна валюта може бути негайно переведена відповідно до інструкцій, наданих в інкасовому дорученні.

Стаття 19. Часткові платежі

(а) По чистим інкасо часткові платежі можуть бути прийняті, тільки якщо вони дозволені чинним в місці платежу законодавством і тільки в тих межах і на тих умовах, що встановлені цим законодавством для часткових платежів. Фінансовий документ(и) буде видаватися платникові тільки після одержання по ньому повного платежу.

(б) По документарним інкасо часткові платежі можуть бути прийняті, тільки якщо в інкасовому дорученні на це мається спеціальний дозвіл. Однак, якщо немає інструкцій про інше, банк, що представляє, буде видавати платникові документи тільки після одержання повного платежу і банк, що представляє, не буде нести відповідальність за які-не-будь наслідки, викликані затримкою з видачею документів.

(с) У всіх випадках часткові платежі будуть прийматися тільки за умови дотримання положень статей 17 або 18 відповідно. Частковий платіж, будучи прийнятим, буде виповнюватися відповідно до положень статті 16.

F. ВІДСОТОК, КОМІСІЯ І ВИТРАТИ**Стаття 20. Відсоток**

(а) Якщо в інкасовому дорученні міститься вказівка про стягування відсотка і платник відмовляється сплатити такий відсоток, то банк, що представляє, може видати документи) проти платежу, акцепту або на інших умовах, у залежності від випадку, без стягування такого відсотка, якщо тільки не застосовується стаття 20(с).

У випадку, коли такий відсоток підлягає стягуванню, в інкасовому дорученні повинні бути зазначені ставка відсотка, період нарахування відсотка і база для вирахування відсотка.

(с) У випадку, коли в інкасовому дорученні прямо вказується, що відмовлення від права стягування відсотка не допускається, і платник відмовляється сплатити такий відсоток, банк, що представляє, не буде видавати документи і не буде нести відповідальність за які-небудь наслідки, викликані затримкою з видачею документа(ів). Коли в сплаті відсотка відмовлено, банк, що представляє, повинен без затримки проінформувати про це за допомогою телекомунікації або, якщо останнє неможливо, іншими прискореними методами банк, від якого він одержав інкасове доручення.

Стаття 21. Комісія і витрати

(а) Якщо в інкасовому дорученні вказується, що комісія і/або витрати по інкасо відносяться на рахунок платника і платник відмовляється оплатити них, то банк, що представляє, може видати документ(и) проти платежу або акцепту або на інших умовах, у залежності від випадку, без стягування комісії і/або витрат, якщо тільки не застосовується стаття 21(б).

Усякий раз, коли має місце таке відмовлення від права стягування комісії і/або витрат, вони будуть віднесені на рахунок тієї сторони, від якої було отримано інкасо, і можуть бути утримані з виторгу.

(б) У випадку, коли в інкасовому дорученні прямо вказується, що відмовлення від права стягування комісії і/або витрат не допускається, і платник відмовляється сплатити такі комісію і/або витрати, банк, що представляє, не буде видавати документи і не буде нести відповідальність за які-небудь наслідки, викликані затримкою з видачею документа(ів). Якщо в сплаті комісії і/або витрат по інкасо відмовлено, то банк, що представляє, повинен без затримки проінформувати про це за допомогою телекомунікації або, якщо останнє неможливо, іншими прискореними методами банк, від якого він одержав інкасове доручення.

(с) У всіх випадках, коли відповідно до прямо зазначених умов інкасового доручення або в силу даних Правил витрати і/або витрати і/або комісія з інкасо повинні бути покладені на довірителя, банк(и), що інкасує, має право на якнайшвидше відшкодування витрат у зв'язку з витратами, витратами і комісією від банку, від якого було отримано інкасове доручення, і банк-ремітент має право на якнайшвидше відшкодування від довірителя будь-якої суми, виплаченої їм таким чином, поряд з його власними витратами, витратами і комісією, незалежно від результатів інкасо.

(д) Банки залишають за собою право вимагати від сторони, від якої було отримано інкасове доручення, авансового платежу комісії і/або витрат для покриття витрат, пов'язаних із зусиллями по виконанню яких-небудь інструкцій, і також залишають за собою право не виконувати такі інструкції, чекаючи одержання такого платежу.

G. ІНШІ ПОЛОЖЕННЯ

Стаття 22. Акцепт

Банк, що представляє, зобов'язаний стежити за тим, щоб акцепт перевідного векселя був повним і правильним за формою, але він не несе відповідальності за справжність будь-якого підпису або за наявність у кого-небудь, хто підписав акцепт, повноважень на таке підписання.

Стаття 23. Прості векселі й інші документи

Банк, що представляє, не несе відповідальності за справжність якого-небудь підпису або за наявність у якої-небудь особи, яка підписала простий вексель, розписку або інший документ, повноважень на таке підписання.

Стаття 24. Протест

Інкасове доручення повинне містити спеціальні інструкції у відношенні протесту (або іншої юридичної дії замість нього) у випадку неплатежу або неакцепту.

При відсутності таких спеціальних інструкцій банки, що виконують інкасо, не зобов'язані опротестовувати документ(и) (або здійснювати інші юридичні дії замість цього) у випадку неплатежу або неакцепту.

Будь-яка комісія і/або витрати, понесені банками у зв'язку з таким протестом або іншою юридичною дією, будуть віднесені на рахунок сторони, від якої було отримано інкасове доручення.

Стаття 25. Представник на випадок потреби (представник довірителя)

Якщо довіритель призначає представника для дій як представника на випадок потреби при неплатежі і/або неакцепті, то в інкасовому дорученні повинні ясно і повно вказуватися повноваження такого представника на випадок потреби. При відсутності такої вказівки банки не будуть приймати яких-небудь інструкцій від представника на випадок потреби.

Стаття 26. Повідомлення

Банки, що інкасують, повинні сповіщати про виконання у відповідності з наступними правилами:

(а) Форма повідомлення

Усі повідомлення або інформація від банку, що інкасує, банкові, від якого було отримано інкасове доручення, повинні містити всі необхідні відомості, включаючи у всіх випадках зазначений в інкасовому дорученні референс, привласнений останнім банком.

(б) Спосіб повідомлення

Відповідальність за інструктування банку, що інкасує, у відношенні тих способів, за допомогою яких повинні видаватися повідомлення, описані в пунктах (с)(1), (с)(II), (с)(III), лежить на банку-ремітенті. При відсутності таких інструкцій банк, що інкасує, буде посилати відповідні повідомлення тим способом, що він обере сам, за рахунок того банку, від якого було отримано інкасове доручення.

(с) (I) Повідомлення про платіж

Банк, що інкасує, повинен без затримки надсилати повідомлення про платіж банкові, від якого було отримано інкасове доручення, докладно вказавши інкасовану суму або суми, утримані комісію і/або витрати і/або витрати відповідно, і спосіб розпорядження коштами.

(II) Повідомлення про акцепт

Банк, що інкасує, повинен без затримки послати повідомлення про акцепт банкові, від якого було отримано інкасове доручення.

(III) Повідомлення про неплатіж і/або неакцепт

Банк, що представляє, повинен спробувати з'ясувати причини такого неплатежу і/або неакцепту і відповідно сповістити без затримки банк, від якого було отримано інкасове доручення.

Банк, що представляє, повинен без затримки послати повідомлення про неплатіж і/або повідомлення про неакцепт банкові, від якого було отримано інкасове доручення.

Після одержання такого повідомлення банк-ремітент повинен дати відповідні інструкції щодо подальшої обробки документів. Якщо такі інструкції не будуть отримані банком, що представляє, протягом 60 днів від його повідомлення про неплатіж і/або неакцепті, то документи можуть бути повернуті банкові, від якого було отримано інкасове доручення, без якої-небудь подальшої відповідальності з боку банку, що представляє.

Додаток 3

Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів**МІЖНАРОДНА ТОРГОВЕЛЬНА ПАЛАТА**

(Публікація Міжнародної торговельної палати № 500)

(Ред. 1993 р., набрали чинності 1 січня 1994 року)

- A. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ І ВИЗНАЧЕННЯ**
- B. ВИДИ АКРЕДИТИВІВ І ПОВІДОМЛЕННЯ ПРО НИХ**
- C. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ**
- D. ДОКУМЕНТИ**
- E. ІНШІ ПОЛОЖЕННЯ**
- F. ПЕРЕКАЗНИЙ АКРЕДИТИВ**
- G. ПЕРЕУСТУПКА ВИТОРГУ**
- H. АРБИТРАЖ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ПАЛАТИ (МТП)**

A. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ І ВИЗНАЧЕННЯ**Стаття 1. Застосування уніфікованих правил і звичаїв для документарних акредитивів**

Дані уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів, редакція 1993 року, публікація МТП N 500 застосовуються до всіх документарних акредитивів, включаючи резервні акредитиви в тій мірі, у якій ці Правила можуть бути до них застосовані. Вони є обов'язковими для всіх зацікавлених сторін при відсутності прямо вираженої угоди про інше.

Стаття 2. Значення акредитива

Для цілей даних Правил використовувані в них терміни «документарний(і) акредитив(и)» і «резервний(і) акредитив(и)» (надалі іменованій(і) «акредитив(и)») означають будь-яку угоду, як би вона не була названа або позначена, у силу якої банк (банк-емітент), діючи на прохання і на підставі інструкцій клієнта (наказодавця акредитива) або від свого імені,

I) повинен здійснити платіж третій особі або її наказом (бенефіціару) або повинен оплатити або акцептувати переказні векселі (тратти), виставлені бенефіціаром;

або

II) дає повноваження іншому банкові зробити такий платіж, оплатити й акцептувати переказні векселі (тратти);

III) дає повноваження неогоціувати (купити або врахувати) іншому банкові проти передбачених документів, якщо дотримані всі умови акредитива. Для цілей даних Правил відділення такого банку в інших країнах будуть вважатися іншим банком.

Стаття 3. Взаємини між договорами й акредитивами

A. Акредитив за своєю природою являє собою угоду, відособлену від договору купівлі-продажу або іншого договору(ів), на якому він може бути заснований, і банки ні в якій мірі не пов'язані і не зобов'язані займатися такими договорами, навіть якщо в акредитиві є яке-небудь посилання на такий дого-

вір. Аналогічно клієнт у результаті своїх взаємин між банком-емітентом або бенефіціаром не може пред'явити претензію по зобов'язаннях банку здійснити платіж, оплатити або акцептувати переказний(і) вексель(і) (тратти) або негодіювати і/або виконати будь-які інші зобов'язання по акредитуванню.

В. Бенефіціар ні в якому разі не може скористатися для своєї вигоди договірними відносинами, що існують між банками або між наказодавцем акредитива і банком-емітентом.

Стаття 4. Взаємини між документами, товарами, послугами, виконанням зобов'язань

По операціях з акредитивами всі зацікавлені сторони мають справу тільки з документами, але не з товарами, послугами і/або іншими видами виконання зобов'язань, до яких можуть відноситися документи.

Стаття 5. Виставляння акредитивів/внесення змін до них

А. Інструкції з виставляння акредитивів, самі акредитиви, інструкції з внесення до них будь-яких змін і самі зміни повинні бути повними і точними. Щоб уникнути плутанини і непорозумінь банки повинні рекомендувати виключати будь-які спроби до:

I) включення зайвих подробиць в акредитив або в зміну до нього;

II) вказівок виставити або підтвердити акредитив шляхом посилання на акредитив, виставлений раніше (аналогічний акредитив), коли в такий раніше виставлений акредитив були внесені акцептовані або неакцептовані зміни.

В. Всі інструкції з виставляння акредитива, і там, де це може бути застосовано, всі інструкції з внесення змін у нього і самі зміни повинні точно вказувати документ(и), по яких повинні бути здійснені платежі, акцептування або негодіація.

В. ВИДИ АКРЕДИТИВІВ І ПОВІДОМЛЕННЯ ПРО НИХ

Стаття 6. Відкличні і безвідкличні акредитиви

А. Акредитиви можуть бути:

I) відкличні або

II) безвідкличні.

В. Всі акредитиви повинні ясно вказувати, чи є вони відкличними або безвідкличними.

С. При відсутності такої вказівки акредитив буде вважатися безвідкличним.

Стаття 7. Зобов'язання авізуючого банку

А. Акредитив може бути авізований бенефіціару через інший банк (авізуючий банк) без зобов'язань з боку авізуючого банку, але цей банк, якщо він прийме рішення виступити авізуючим банком по акредитуванню, повинен з розумною ретельністю перевірити по зовнішніх ознаках дійсність акредитива, який він авізує. Якщо банк прийме рішення не авізувати акредитив, він повинен про це про інформувати банк-емітент негайно.

В. Якщо авізуючий банк не може установити дійсність акредитива, він повинен проінформувати банк, відкіль надійшли такі вказівки, що він не може установити дійсність акредитива, і якщо все-таки банк прийме рішення авізу-

вати такий акредитив, він повинен проінформувати бенефіціара про те, що не може установити дійсність акредитива.

Стаття 8. Відкликання акредитива

А. Відкличний акредитив може бути змінений або анульований банком-емітентом у будь-який момент без попереднього повідомлення бенефіціара. В. Банк-емітент, однак, зобов'язаний:

I) надати відшкодування банкові, уповноваженому їм на здійснення платежу по пред'явленні, акцепту або неогоціції по відкличному акредитиву, за будь-який платіж, акцепт або неогоціцію, здійснені цим банком після одержання їм повідомлення про зміну або ануляцію, проти документів, які за зовнішніми ознаками відповідають умовам акредитива;

II) надати відшкодування іншому банкові, уповноваженому їм на здійснення платежу з розстрочкою по відкличному акредитиву, якщо це відділення або банк до одержання їм повідомлення про зміну або ануляцію прийняв документи, які за зовнішніми ознаками відповідають умовам акредитива.

Стаття 9. Зобов'язання банку-емітента і підтверджуючого банку

А. Безвідкличний акредитив, якщо виконуєчому банкові або банкові-емітенту представлені передбачені документи і дотримані всі його умови, складає тверде зобов'язання банку-емітента:

I) якщо акредитив передбачає платіж на пред'явника, оплатити по пред'явленні;

II) якщо акредитив передбачає платіж з розстрочкою, забезпечити платіж у терміни, які визначаються відповідно до вказівок акредитива;

III) якщо акредитив передбачає акцепт:

а) банком-емітентом — акцептувати тратти, виставлені бенефіціаром на банк-емітент, і оплатити їх після настання строку; або

I))-іншим банком-трасатом (платник по перевідному векселю (тратті)) — акцептувати або оплатити в строки тратти, виставлені бенефіціаром на банк-емітент у випадку, якщо банк-трасат, зазначений в акредитиві, не акцептує тратти, виставлені по ньому, або здійснити платіж по траттам, акцептованим, але не оплаченим таким банком-трасатом після настання строку;

IV) якщо акредитив передбачає неогоціцію, оплатити без обороту на трансантів (векселедавець перевідного векселя) і/або сумлінних власників тратту(и), виставлену бенефіціаром і/або документом(ами), пред'явленими по акредитиву. Акредитив не повинен передбачати виставлення тратти (тратт) на наказодавця акредитива. Якщо акредитив проте передбачає виставлення тратт (тратти) на наказодавця акредитива, то банки повинні розглядати такі тратти(у) як додаткові документи.

В. Якщо банк-емітент передає повноваження або просить інший банк підтвердити його безвідкличний акредитив і останній додає своє підтвердження, то таке підтвердження, якщо передбачені документи представлені і дотримані всі умови акредитива, складає тверде зобов'язання такого банку (підтверджуючого банку) на додаток до зобов'язання банку-емітента:

I) якщо акредитив передбачає платіж по пред'явленні, оплатити по пред'явленні;

II) якщо акредитив передбачає платіж з розстрочкою, оплатити в строки, обумовлені відповідно до вказівок акредитива;

III) якщо акредитив передбачає акцепт:

а) підтверджуючого банку — акцептувати тратти, виставлені бенефіціаром на підтверджуючий банк, і здійснити платіж після настання строку;

іншого банку-трасата — акцептувати й оплатити після настання строку тратти, виставлені бенефіціаром на підтверджуючий банк у випадку, якщо банк-трасат, зазначений в акредитиві, не акцептує тратти по ньому, або здійснив платіж по акцептованим, але не оплаченим таким банком-трасатом траттам після настання строку; IV) якщо акредитив передбачає неогоціцію, неогоціювати без обороту на трасантів і/або сумлінних власників тратту(и), виставлену бенефіціаром і/або документом(ами), пред'явленими по акредитиву. Акредитив не повинен передбачати виставляння тратти (тратт) на наказодавця акредитива. Якщо проте акредитив передбачає виставляння тратти на наказодавця акредитива, то банки повинні вважати такі тратти додатковими документами. С. I) Якщо банк, що уповноважений банком-емітентом або до якого банк-емітент звернувся з проханням додати своє підтвердження по акредитиву, не готовий це зробити, то він повинен без затримки сповістити про це банку-емітентові.

II) Якщо тільки банк-емітент не вкаже інше у своєму повноваженні або проханні про підтвердження, авізуючий банк буде авізувати акредитив бенефіціару без додавання свого підтвердження.

I). I) Якщо тільки іншим чином не передбачено ст. 48 умови безвідклично-го акредитива не можуть бути ні змінені, ні анульовані без згоди банку-емітента, підтверджуючого банку (якщо він є) і бенефіціара.

II) Банк-емітент безвідклично буде зв'язаний зобов'язаннями по таких змінах з часу внесення таких змін. Підтверджуючий банк може поширювати своє підтвердження про зміну й таким чином буде безвідклично зв'язаний зобов'язаннями з часу повідомлення про такі зміни. Підтверджуючий банк, однак, може прийняти рішення повідомити про внесення змін бенефіціару без свого на те підтвердження, і при цьому він повинен повідомити про таке своє рішення банку-емітенту і бенефіціару без затримки.

III) Умови спочатку виписаного акредитива (або акредитива з уже внесеними і раніше схваленими змінами) залишаються в силі для бенефіціара доти, поки останнє повідомить про прийняття таких змін банкові, що вніс такі зміни. Бенефіціар повинен повідомити про прийняття або несприйняття таких змін. Якщо бенефіціар не направить таке повідомлення, то документи, заявлені у виконуючий банк або банк-емітент, що повинні відповідати умовам акредитива, але ще не прийнятим поки змінам, будуть вважатися повідомленням про прийняття бенефіціаром таких змін і з цього часу буде вважатися, що в акредитив внесені зміни.

IV) Часткове прийняття змін, що містяться в одному й тому ж повідомленні про зміну, не дозволяється і, отже, не буде приводитися в дію.

Стаття 10. Види акредитивів

A. Всі акредитиви повинні ясно вказувати, чи виконуються вони шляхом платежу по пред'явленні, платежу з розстрочкою, шляхом акцепту або неогоціції.

В. І) Якщо тільки умовами акредитива не передбачено, що він видається тільки банком-емітентом, у кожному акредитиві повинен бути зазначений банк (призначений банк), що уповноважений здійснити платіж, забезпечити платежі з розстрочкою або акцепт тратт або неогоціацію. Якщо акредитив вільно обортовий, то будь-який банк буде вважатися виконуючим банком. Документи повинні бути надані в банк-емітент або підтверджуючий банк, якщо він є, або будь-який виконуючий банк.

ІІ) Негоціація означає вартісне визначення тратти/тратт і/або документів банком, уповноваженим вести переговори. Просте вивчення/перевірка документів без їхнього вартісного визначення не означає неогоціацію. С.

Якщо тільки виконуючий банк не є підтверджуючим банком, виконання банком-емітентом не створює для виконуючого банку якого-небудь зобов'язання здійснити платіж, платіж з розстрочкою, акцептувати тратти або здійснити неогоціацію. За винятком випадків, коли спеціально погоджено з виконуючим банком, про що був сповіщений бенефіціар, одержання і/або вивчення і/або відправлення документів виконуючим банком не створює для такого банку якого-небудь зобов'язання здійснити платіж, узяти зобов'язання по платежах з розстрочкою, акцептувати тратти або неогоціувати.

Д. Указавши для виконання який-небудь інший банк або дозволивши здійснювати неогоціацію будь-яким банком, або уповноваживши, або запросивши який-небудь банк про додавання його підтвердження, банк-емітент тим самим уповноважує такий банк здійснити платіж, акцепт або неогоціацію залежно від випадку проти документів, що по зовнішніх ознаках відповідають умовам акредитива, і зобов'язується надати такому банкові відшкодування відповідно до положень даних Правил.

Стаття 11. Передані по телекомунікаціях і попередньо авізовані акредитиви

А. І) Якщо банк-емітент за допомогою телетрансмісійного повідомлення (телеграма, телекс, каблогограма, шифрограма, факс) інструктує авізуючий банк авізувати акредитив або зміну до нього, таке телетрансмісійне повідомлення буде вважатися оперативним акредитивним документом або робочою зміною, і поштове підтвердження не потрібне. У випадку відправлення поштового підтвердження таке не буде братися до уваги, і авізуючий банк не буде нести яких-небудь зобов'язань з перевірки такого поштового підтвердження і порівнянню його умов з умовами робочого акредитивного документа або робочої зміни, отриманої у теле-трансмісійний спосіб.

ІІ) Якщо до телетрансмісійного повідомлення включені слова «подробиці будуть» (або слова аналогічного значення) або в ньому зазначене, що поштове підтвердження буде робочим акредитивним документом, тоді телетрансмісійне повідомлення не буде вважатися робочим акредитивним документом або робочою зміною. Банк-емітент повинен направити робочий акредитивний документ або робочу зміну такому авізуючому банкові без затримки.

В. Якщо банк користується послугами авізуючого банку для авізування акредитива бенефіціару, то він повинен користуватися послугами цього ж банку для авізування яких-небудь змін.

С. Попереднє повідомлення про відкриття або зміну безвідкличного акредитива (попереднє авізування) повинне видаватися банком-емітентом, якщо такий банк готовий видати робочий акредитивний документ або зміну до нього. Якщо тільки іншим чином не зазначено в такому попередньому повідомленні банк-емітента, банку-емітент, видавши таке попереднє повідомлення, буде, таким чином, безвідклично без затримки нести відповідальність з виставляння або зміни акредитива відповідно до умов, не суперечних попередньому повідомленню.

Стаття 12. Неповні або неточні інструкції

Якщо отримані інструкції про виставляння, підтвердження, авізування або зміну акредитива неповні або неясні, банк, якому адресовані ці інструкції, може послати бенефіціару попереднє повідомлення тільки в порядку інформації і без відповідальності зі свого боку. У попередньому повідомленні повинно бути ясно зазначено, що воно несе лише інформаційний характер і без будь-якої відповідальності для авізуючого банку. Акредитив буде виставлений, підтверджений, авізований або в нього будуть внесені зміни тільки після того, як повна і чітка інформація буде отримана, і якщо авізуючий банк буде готів діяти відповідно до інструкцій.

С. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ

Стаття 13. Стандарти перевірки документів

А. Банки повинні перевіряти всі документи, зазначені в акредитиві з ретельною увагою, для того, щоб упевнитися, що за зовнішніми ознаками вони відповідають умовам акредитива. Відповідність зазначених документів за зовнішніми ознаками умовам акредитива визначається міжнародним стандартом банківської практики, як відображено в цих Правилах. Документи, які за зовнішніми ознаками виявляються суперечними один одному, будуть розглядатися як не відповідні за зовнішніми ознаками умовам акредитива. Документи, не зазначені в акредитиві, не будуть перевірятися банком. Якщо банк одержить такі документи, то він їх поверне відправникові або передасть далі, не несучи будь-якої відповідальності.

В. Банк-емітент, підтверджуючий банк, якщо такий є, або виконуючий банк, що діє від імені вищезгаданих банків, повинен мати розумний термін, але не більш 7 банківських днів із дня одержання документів, для перевірки цих документів і рішення, прийняти або відмовитися від них і інформувати відповідно сторону, від якої документи отримані, про своє рішення.

С. Якщо акредитив містить умови без зазначення/перелічення документів, що повинні бути представлені згідно акредитива, банк вважає такі умови як не обговорені і не буде їх брати до уваги.

Стаття 14. Суперечливі документи і повідомлення

А. Коли банк-емітент дає повноваження іншому банкові здійснити платіж, або приймає на себе зобов'язання здійснити платіж з розстрочкою, або акцептує, або неогоціє проти документів, що за зовнішніми ознаками відповідають умовам акредитива, то банк-емітент і підтверджуючий банк, якщо такий є, повинні:

1) надати відшкодування виконуючому банкові, що здійснив платіж або прийняв зобов'язання здійснити платіж з розстрочкою, або здійснив акцепт, або неогоціцію;

II) прийняти документи.

В. Після одержання документів банк-емітент або підтверджуючий банк, якщо такий є, або виконуючий банк, що діє від імені цих банків, повинен установити винятково на основі самих документів, що вони за зовнішніми ознаками відповідають або не відповідають умовам акредитива. Якщо документи за зовнішніми ознаками не відповідають умовам акредитива, такі банки можуть відмовитися від прийняття документів.

С. Якщо банк-емітент установить, що документи за зовнішніми ознаками не відповідають умовам акредитива, то він на свій власний розсуд може зв'язатися з наказодавцем акредитива з питання усунення розбіжності. Однак ця дія не повинна виходити за рамки терміну, згаданого в ст. 13 п.В.

Д. I) Якщо банк-емітент і/або підтверджуючий банк, якщо такий є, або виконуючий банк, що діє від імені вищевказаних банків, вирішить відмовити в прийманні документів, він повинен сповістити про це за допомогою телекомунікаційного повідомлення (телеграми, каблограми, шифрограми, телекса, факсу, також передачі повідомлення по телефону) або, якщо це неможливо, іншим прискореним шляхом, без затримки, але не пізніше, ніж через 7 банківських днів з дати одержання документів. Таке повідомлення повинне бути передано банкові, від якого отримані документи, або бенефіціару, якщо він одержав документи безпосередньо від нього.

II) У такому повідомленні повинні бути зазначені розбіжності, через які банк відмовляє в прийнятті документів, і повинно бути також зазначено, чи залишає він документи у своєму розпорядженні або повертає їх банку-ремітенту.

III) Банк-емітент і/або підтверджуючий банк, якщо такий є, у цьому випадку будуть мати право вимагати від банку-ремітента повернення відшкодування з відсотками, яке могло бути зроблене цьому банкові.

Е. Якщо банк-емітент і/або підтверджуючий банк, якщо такий є, не діє відповідно до положень даної статті і/або не залишить документи у своєму розпорядженні або не поверне них йому, банк-емітент і/або підтверджуючий банк, якщо такий є, не вправі заявити претензію про те, що документи не відповідають умовам акредитива.

Г. Якщо банк-ремітент звертає увагу банку-емітента і/або підтверджуючого банку, якщо такий є, на які-небудь розбіжності в документах або сповіщає такі банки, що він здійснив платіж, прийняв на себе зобов'язання здійснити платіж з розстрочкою, акцептував або неогоціював із обмовкою або проти гарантії щодо таких розбіжностей, то банк-емітент або підтверджуючий банк, якщо такий є, не звільняються тим самим від яких-небудь своїх зобов'язань, що випливають з даної статті. Така обмовка або гарантія стосується тільки відносин між банком-ремітентом і особою, у відношенні якої зроблена обмовка або від якого, або від імені якого, отримано гарантію.

Стаття 15. Невизнання дійсності документів

Банки не несуть ніякої відповідальності за форму, повноту, точність, справжність, подробику або юридичне значення будь-яких документів, так само як за загальні і/або приватні умови, що маютьися в документах або додатково включені

в них. Вони також не несуть ніякої відповідальності за опис, кількість, вагу, якість, кондиційність, упакування, доставку, цінність або за фактичну наявність зазначених у документах товарів, а так само за сумлінність, дії і/або бездіяльність, платоспроможність, виконання зобов'язань, комерційну репутацію вантажовідправника, перевізників або страховиків товару, або всякої іншої особи.

Стаття 16. Заперечення факту одержання документів і повідомлень

Банки не несуть ніякої відповідальності за наслідки затримки і/або втрати в дорозі будь-яких повідомлень, листів або документів, за затримку, а також перекручування або інші помилки, що виникають при передачі телекомунікаційних повідомлень. Банки не несуть ніякої відповідальності за помилки в перекладі або тлумаченні технічних термінів і залишають за собою право передавати терміни акредитивів без їхнього перекладу.

Стаття 17. Форс-мажор

Банки не несуть ніякої відповідальності за наслідки, викликані призупиненням їхньої діяльності через стихійні лиха, бунти, громадянські заворушення, повстання, війни або які-небудь інші, що не залежать від них, обставини, або через які-небудь страйки або локаути. Без спеціального на те повноваження банки при поновленні своєї діяльності не будуть приймати зобов'язання про платіж з розстрочкою, здійснювати платіж, акцепт або неогоціацію по акредитивах, по яких у період призупинення діяльності банків термін для надання документів уже минув.

Стаття 18. Невизнання дії інших банків

А. Банки, що користуються послугами іншого банку або інших банків для виконання інструкцій наказодавця акредитива, роблять це за рахунок і на ризик останнього.

В. Банки не несуть ніякої відповідальності, якщо передані інструкції не будуть виконані, навіть у тому випадку, коли вони самі взяли на себе ініціативу у виборі іншого банку(ів).

С. I) Сторона, що користується послугами іншої сторони для виконання яких-небудь послуг, несе усі видатки, включаючи банківську комісію, виплати і витрати, понесені стороною, яку інструктують, у зв'язку з виконанням таких інструкцій.

II) Там, де в акредитиві зазначено, що такі витрати оплачуються третьою стороною, але не тою, яка видає інструкції, і коли такі витрати стороною, що одержує інструкції, не відшкодовуються, тоді сторона, що інструктує, несе повну відповідальність за оплату таких.

Д. Наказодавець акредитива пов'язаний усіма зобов'язаннями і відповідальністю, що випливають з іноземних законів і звичаїв, і зобов'язаний надати банкам відшкодування, якщо такі зобов'язання і відповідальність будуть на них покладені.

Стаття 19. Міжбанківські угоди про відшкодування

А. Якщо банк-емітент має намір установити, що відшкодування, на яке має право банк-платник, що акцептує або неогоціує банки, повинне бути отримано таким банком на підставі вимог, що виставляються ним, на інший банк (надалі він буде іменуватися рамбурсуючий банк), то він повинен вчасно дати

такому рамбурсуючому банку належні інструкції або повноваження для виконання рамбурсних вимог.

В. Банк-емітент не буде вимагати в банку-платника, що виставляє вимоги, надавати рамбурсуючому банку сертифікат про відповідність умовам акредитива.

С. Банк-емітент не звільняється від яких-небудь своїх зобов'язань надати відшкодування, якщо воно не буде здійснено рамбурсуючим банком.

Д. Банк-емітент буде нести відповідальність перед банком-платником за будь-яку утрату відсотків, якщо відшкодування не здійснено рамбурсуючим банком на першу вимогу або іншим чином, обговореним в акредитиві або за взаємною згодою, у залежності від випадку.

Е. Витрати рамбурсуючого банку повинні покриватися за рахунок банку-емітента, однак у випадках, коли такі витрати оплачуються третьою стороною, на банку-емітенті лежить відповідальність зробити позначку на оригіналі акредитива і на документі, що уповноважує такий рамбурс.

У випадках, коли витрати рамбурсуючого банку здійснюються за рахунок третьої сторони, вони повинні відшкодовуватися за рахунок банку платника, коли акредитив використано.

У випадках, коли акредитив не використаний, витрати рамбурсуючого банку будуть на відповідальності банку-емітента.

D. ДОКУМЕНТИ

Стаття 20. Двозначність визначення емітентів документів

А. Такі терміни, як «першокласний», «добре відомий», «відповідним вимогам», «незалежний», «офіційний», «компетентний», «місцевий» і тому подібні, не повинні вживатися для характеристики організацій та осіб, що видають які-небудь документи, надані по акредитиву. Якщо такі терміни включені до умов акредитива, банки будуть приймати відповідні документи в тому вигляді, як вони представлені, за умови, що вони за зовнішніми ознаками відповідають іншим умовам акредитива і були складені бенефіціаром.

В. Якщо тільки в акредитиві не передбачено інше, банки будуть приймати як оригінали документ(и), що виготовлений(і) або представляються виготовленими:

I) репрографічним способом (механічного розмноження друкованих матеріалів), автоматизованими або комп'ютерними системами;

II) під копірку; за умови, що на них є позначка, що вони є оригіналами, і там, коли це необхідно, підписано. Документ може бути завіреним справжнім, факсимільним, перфорованим підписом, завіреним печаткою, емблемою або будь-яким іншим механічним або електронним методом, що засвідчує справжність.

С. I) Якщо тільки в акредитиві не обговорено інакше, банки будуть приймати як копії документи, позначені словом «копія» або не позначені словом «оригінал» — копії не обов'язково повинні бути підписані.

II) Акредитиви, за умовами яких потрібне представлення кратної кількості копій, таких, як «дублікати», «подвійний комплект», «дві копії» і тому подібні,

будуть задоволені представленням одного оригіналу й іншої кількості екземплярів у копіях за винятком тих випадків, де по акредитиву передбачене інше.

Д. Якщо іншим чином не обговорено в акредитиві, вимоги у відношенні засвідчення, ратифікування, легалізації, візування або аналогічної вимоги до документів, необхідним по цьому акредитиву, будуть виконані у виді або підпису, штемпеля, печатки або ярлика на цих документах, що вони за зовнішніми ознаками відповідають вищевказаним умовам.

Стаття 21. Невказування емітентів і змісту документів

Якщо потрібне представлення документів інших, ніж транспортні документи, страхові документи і комерційні накладні, в акредитиві повинне бути зазначено, ким такі документи повинні бути видані і які формулювання або дані вони повинні містити. Якщо в акредитиві це не зазначено, банки будуть приймати документи такими, як вони представлені, за умови, що зміст цих документів не суперечить іншим пред'явленим обумовленим документам.

Стаття 22. Дата випуску документів на відміну від дати акредитива

Якщо тільки в акредитиві не обговорено інше, банки будуть приймати документ із датою видачі, що передує даті виставляння акредитива, якщо цей документ буде представлений протягом термінів, встановлених в акредитиві й у даних правилах.

Стаття 23. Морський/океанський коносамент

А. Якщо акредитив передбачає представлення коносамента, що покриває перевезення від порту до порту, банки будуть, якщо інше не обговорено в акредитиві, приймати документ, як би він ні називався, який: 1) судячи з зовнішніх ознак, має назву перевізника і був підписаний або засвідчений:

— перевізником або названим ним агентом від імені або з доручення перевізника, або

— капітаном або названим їм агентом від імені або з доручення капітана.

Будь-який підпис або посвідчення перевізника або капітана повинні бути ідентифіковані як підписи перевізника або капітана в залежності від обставин. Агент, що підписує або

засвідчує документ із доручення перевізника або капітана, повинен також указати назву і компетенцію сторони, а саме перевізника або капітана, від чийого імені діє даний агент;

і

II) указує, що товари завантажені на борт або відвантажені на поймаєному судні. Завантаження на борт або відвантаження на поймаєному судні можуть бути зазначені типографським текстом на коносаменті, що вказує на завантаження на борт названого судна або на відвантаження на названому судні, і в цьому випадку дата видачі/виписки коносамента буде вважатися датою завантаження на борт або відвантаження. В інших випадках завантаження на борт поймаєного судна повинне бути засвідчено записом на коносаменті з зазначенням дати завантаження товару на борт, і в тому випадку дата запису на коносаменті буде вважатися датою відвантаження. Якщо в коносаменті мається запис «пригущене судно» або аналогічне визначення відносно судна, завантаження на борт названого судна повинне бути засвідчено відповідним записом на коносаменті, який, крім дати завантаження товару на

борт, повинен містити назву судна, на яке товар був завантажений, навіть якщо цей товар був завантажений на судно, назване як «припущене судно». Якщо на коносаменті зазначено місце одержання або прийняття під нагляд товару і це місце відрізняється від порту завантаження, запис на коносаменті також повинний вказувати порт завантаження, зазначений в акредитиві, і назву судна, на яке товар був завантажений, навіть якщо цей товар був завантажений на судно, зазначене на коносаменті. Дане положення відноситься також до тих випадків, коли завантаження на борт судна засвідчуються типографським текстом на коносаменті;

i
III) указує порт завантаження і порт розвантаження, зазначені в акредитиві, незважаючи на те, що:

a) мається запис місця одержання або прийняття під нагляд, і воно відрізняється від порту завантаження і/або місця призначення, відмінного від порту розвантаження; і/або

b) мається запис «припущене судно» або аналогічний запис відносно порту завантаження і/або порту розвантаження, за умови, що на документі зазначені також порти завантаження і/або розвантаження, обговорені акредитивом;

i
IV) складається з єдиного оригіналу коносамента або оригіналів, якщо такий видано з повного комплекту;

i
V) указує всі або деякі умови перевезення шляхом посилення на джерело або документ інший, ніж сам коносамент (коротка форма документа/бланковий коносамент із незаповненою зворотною стороною); банки не будуть розглядати зміст таких умов;

i
VI) не містить запису, що він виставлений на умовах чартер-партії (договір фрахтування судна) і/або що судно, яке здійснює перевезення, приводиться до руху тільки вітрилом;

VII) у всіх інших відносинах задовольняє вимогам акредитива.

V. Для цілей даної статті перевантаження означає розвантаження і перевантаження з одного судна на інше під час океанського перевезення з порту завантаження в порт розвантаження, що зазначені в акредитиві.

C. Якщо тільки перевантаження не заборонене умовами акредитива, банки будуть приймати коносаменти, у яких зазначено, що товар буде перевантажений за умови, що все океанське перевезення покрите тим самим коносаментом.

D. Навіть якщо перевантаження заборонене умовами акредитива, банки будуть приймати коносаменти, які:

I) указують, що перевантаження буде мати місце за умови, що відповідний вантаж знаходиться в контейнерах, трейлерах, ліхтерах типу «ЛЕШ» (скорочення від англійського «LASH» barge — Lighter abroad ship), як зазначено в коносаменті, за умови, що все океанське перевезення покрите тим самим коносаментом;

i/або

II) містить обмовки, які вказують, що перевізник має право перевантажувати товар.

Стаття 24. Безумовний морський транспортний документ

А. Якщо акредитив передбачає представлення безумовного морського транспортного документа, що покриває перевезення від порту до порту, банки будуть, якщо інше не обговорено в акредитиві, приймати документ, як би він не називався, який:

Г) судячи з зовнішніх ознак має назву перевізника і підписаний або засвідчений:

— перевізником або його агентом від імені або з доручення перевізника; або

— капітаном або його агентом від імені або з доручення капітана.

Будь-який підпис або посвідчення перевізника або капітана повинні бути ідентифіковані як підписи перевізника або капітана в залежності від випадку. Агент, що підписує або засвідчує документ із доручення перевізника або капітана, повинен також указати назву і компетенцію сторони, а саме назву перевізника або капітана, від чийого імені діє даний агент; і

П) указує, що товари завантажені на борт або відвантажені на названому судні. Завантаження на борт або відвантаження на названому судні можуть бути засвідчено типографським текстом на безумовному морському транспортному документі, що вказує на завантаження на борт названого судна або на відвантаження на названому судні, і в цьому випадку датою видачі/виписки безумовного морського транспортного документа буде вважатися дата завантаження на борт або відвантаження, в інших випадках завантаження на борт названого судна повинне бути засвідчено записом на безумовному морському транспортному документі з зазначенням дати завантаження товару на борт, і в цьому випадку дата запису на коносаменті буде вважатися датою відвантаження. Якщо в коносаменті мається запис «припущене судно» або аналогічне визначення у відношенні судна, завантаження на борт названого судна повинне бути засвідчено записом на безумовному морському транспортному документі, який, крім дати завантаження товару на борт, повинен містити назву судна, на яке товар був завантажений, навіть якщо цей товар був завантажений на судно, назване як «припущене судно». Якщо на безумовному морському транспортному документі зазначено місце одержання або прийняття під нагляд товару і це місце відрізняється від порту завантаження, то запис на безумовному морському транспортному документі також повинен містити назву порту відвантаження, зазначеного в акредитиві, і назву судна, на яке товар був завантажений, навіть якщо цей товар був завантажений на судно, зазначене на безумовному морському транспортному документі. Це положення відноситься до тих випадків, коли завантаження на борт судна засвідчуються типографським текстом на коносаменті; і

III) указує порт завантаження і порт розвантаження, зазначені в акредитиві, незалежно від того, що в коносаменті:

a) міститься запис місця прийняття під нагляд і воно відзначається від порту завантаження і/або місця призначення, коли воно відрізняється від порту розвантаження; і/або

b) мається запис «припущене судно» або аналогічне визначення у відношенні порту завантаження і/або порту розвантаження, за умови, що на доку-

менті зазначені також порти завантаження і/або розвантаження, обговорені акредитивом;

i
IV) складається з єдиного оригіналу безумовного морського транспортно-го документа або, якщо випущений в декількох оригінальних екземплярах, з повного комплекту оригіналів;

i
V) указує всі або деякі умови перевезення шляхом посилання на джерело або документ інший, ніж сам транспортний документ (коротка форма документа/бланковий коносамент із незаповненою зворотною стороною); банки не будуть розглядати такі умови;

i
VI) не містить запису, що він виставлений на умовах чар-тер-партії (договір фрахтування судна) і/або, що судно, яке здійснює перевезення, приводиться до руху тільки вітрилом;

VII) у всіх інших відношеннях задовольняє вимогам акредитива.

В. Для цілей даної статті перевантаження означає розвантаження і перевантаження з одного судна на інше під час океанського перевезення з порту завантаження в порт розвантаження, зазначені в акредитиві.

С. Якщо тільки перевантаження не заборонено умовами акредитива, банки будуть приймати безумовний морський транспортний документ, у якому зазначено, що товар буде

перевантажений, за умови, що все океанське перевезення покрите одним і тим самим безумовним морським транспортним документом.

D. Навіть якщо перевантаження заборонено умовами акредитива, банки будуть приймати безумовні морські транспортні документи, що:

I) указують, що перевантаження буде мати місце за умови, що товари знаходяться в контейнерах, трейлерах, ліхтерах типу «ЛЕШ» (скорочення від англійського «LASH» barge — Lighter abroad ship), як зазначено в безумовному морському транспортному документі, за умови, що все океанське перевезення покрите одним і тим самим безумовним морським транспортним документом;

i/або
II) містить обмовку, яка вказує, що перевізник має право перевантажувати товар.

Стаття 25. Коносамент чартер-партії

A. Якщо акредитив передбачає або дозволяє чартерний коносамент, банки будуть, якщо інше не обговорено в акредитиві, приймати документ, як би він не називався, який:

I) містить будь-яку зазначення, що це він є суб'єктом чартер-партії;

i
II) судячи з зовнішніх ознак підписаний або засвідчений:

— капітаном або агентом від імені або з доручення капітана;

— власником або агентом від імені або з доручення власника.

Будь-який підпис або посвідчення капітана або власника повинні бути ідентифіковані як підписи капітана або власника в залежності від обставин.

Агент, що підписує або засвідчує документ за капітана або власника, повинен також указати назву і компетенцію сторони, тобто капітана або власника, від чийого імені діє даний агент;

III) містить або не містить назву перевізника;

i

IV) указує, що товари завантажені на борт або відвантажені на названому судні. Завантаження на борт або відвантаження на названому судні може бути засвідчено типографським текстом на коносаменті, що вказує на завантаження на борт і відправлення на названому судні, і в цьому випадку дата видачі/виписки коносаменту буде вважатися датою завантаження на борт або відвантаження. В інших випадках завантаження на борт названого судна повинне бути засвідчено записом на коносаменті з зазначенням дати завантаження товару на борт, і в цьому випадку дата запису на коносаменті буде вважатися датою відвантаження;

i

V) указує порт завантаження та порт розвантаження, згадані в акредитиві;

i

VI) складається з єдиного екземпляра коносаменту або з повного комплекту оригіналів, якщо видано більш ніж один оригінал;

i

VII) не вказує, що судно приводиться до руху тільки вітрилами;

i

VIII) у всіх інших відносинах відповідає вимогам акредитива.

В. Навіть якщо по акредитиву необхідно представити контракт із чартер-партіями в зв'язку з чартерним коносаментом, банки не будуть вивчати такий контракт на чартер, а просто передадуть його без будь-якої для себе відповідальності.

Стаття 26. Транспортні документи при змішаних перевезеннях

А. Якщо акредитив передбачає надання транспортного документа, що покриває принаймні два різних види транспорту (змішаних перевезень), банки, якщо інше не визначено в акредитиві, будуть приймати документ, як би він не називався, який:

1) судячи з зовнішніх ознак зазначає назву перевізника або експедитора по змішаних перевезеннях і який підписаний або завірений іншим чином:

— перевізником, або оператором по змішаних перевезеннях, або ін. названим агентом, від імені або з доручення якого діє перевізник або експедитор по змішаних перевезеннях,

або

— капітаном або названим агентом, що діє від імені капітана. Будь-який підпис або посвідчення перевізника, експедитора по змішаних перевезеннях або капітана повинні бути ідентифіковані як підписи перевізника, експедитора по змішаних перевезеннях або капітана залежно від обставин. Агент, що підписує або засвідчує підписи перевізника, експедитора по змішаних перевезеннях або капітана, повинен також зазначити назву і компетенцію сторони, а саме перевізника, експедитора по змішаних перевезеннях або капітана, від чийого імені діє даний агент;

і

III) зазначає, що товари були відправлені, прийняті до перевезення або завантажені на борт. Відправлення, прийняття до перевезення або завантаження на борт можуть бути засвідчені підписом на документі на змішане перевезення, і дата видачі буде вважатися датою відправлення, прийняття до перевезення або завантаження на борт і датою відвантаження. Однак якщо на документі дата відправлення, прийняття до перевезення або завантаження позначена штемпелем або іншим чином, така дата буде вважатися датою відвантаження;

і

IV) а) зазначає місце прийняття до перевезення, обговорене в акредитиві, якщо таке відрізняється від порту, аеропорту або місця завантаження, і кінцевий пункт призначення, обговорений в акредитиві, якщо такий відрізняється від порту, аеропорту і місця вивантаження;

і/або

б) містить зазначення «припущений» або подібне вираз відносно судна, і/або порту завантаження, і/або порту вивантаження; і

IV) складається з єдиного оригіналу документа про змішане перевезення або, якщо видано більш ніж один оригінал, з повного комплекту оригіналів;

і

V) по виду містить всі або деякі умови перевезення з посиланням на джерело або документ, інший, ніж документ на змішане перевезення (транспортний документ на змішане перевезення короткої форми/з незаповненою зворотною стороною); банки не будуть вивчати зміст таких умов;

і

VI) не містить зазначення, що він виставлений на умовах чартер-партії і/або не містить зазначення, що судно приводиться до руху тільки вітрилами;

і

VII) у всіх інших відношеннях відповідає вимогам акредитива.

В. Навіть якщо перевантаження заборонено умовами акредитива, банки будуть приймати змішаний транспортний

документ, який зазначає, що товар може або буде перевантажений за умови, що все перевезення покрите одним і тим самим транспортним змішаним документом.

Стаття 27. Транспортний документ повітряного перевезення (авіанакладна)

А. Якщо акредитив передбачає представлення транспортного документа на повітряне перевезення (авіанакладної), якщо інше не обговорено в акредитиві, банки будуть приймати документ, як би він не називався, який: 1) судячи з зовнішніх ознак зазначає назву перевізника і підписаний або засвідчений іншим чином:

— перевізником
або

— названим агентом, що діє від імені або з доручення перевізника. Будь-який підпис або посвідчення перевізника повинні бути ідентифіковані як підписи перевізника. Агент, що підписує або завіряє від імені перевізника, пови-

нен також указати назву і компетенцію сторони, тобто перевізника, від чийого імені діє даний агент;

i

II) указує, що товари були прийняті до перевезення;

i

III) там, де акредитив передбачає дійсну дату відвантаження, відзначає спеціальним записом таку дату, дата відвантаження, зазначена на авіанакладній, буде вважатися датою відвантаження. Для цілей даної статті інформація, зазначена в спеціально відведеному місці, позначеному («тільки для перевізника» або аналогічним виразом) і стосовно номера рейса і дати, не буде розглядатися як спеціальний запис дати відвантаження. У всіх інших випадках дата видачі авіанакладної буде вважатися датою відвантаження;

IV) вказує аеропорт відправлення й аеропорт призначення, згадані в акредитиві;

i

V) судячи з зовнішніх ознак є оригіналом, виданим відправником, навіть якщо акредитив передбачає надання повного комплексу оригіналів документів або документів подібного змісту;

i

VI) судячи з зовнішніх ознак містить всі або деякі умови перевезення, шляхом посилання на джерело або документ інший, ніж авіанакладна, банки в цьому випадку не будуть вивчати зміст таких умов;

i

VII) у всіх відношеннях відповідає вимогам акредитива.

B. Для цілей даної статті перевантаження означає розвантаження і перевантаження з одного літака на інший під час перевезення з аеропорту відправлення в аеропорт призначення, зазначені в акредитиві.

C. Навіть якщо перевантаження заборонено умовами акредитива, банки будуть приймати авіанакладні, що вказують, що перевантаження буде або може мати місце заумови, що все перевезення покрите однією і тією ж авіанакладною.

Стаття 28. Транспортні документи на перевезення автомобільним, ж/д і річковим транспортом

A. Якщо акредитивом передбачено представлення транспортних документів на автомобільне, ж/д або річкове перевезення, банки будуть, якщо інше не обговорено в акредитиві, приймати документ необхідного виду, як би він не називався, який:

I) судячи з зовнішніх ознак зазначає назву перевізника і підписаний або засвідчений іншим чином перевізником або названим агентом, що діє від імені або з доручення перевізника, і/або має штампель або інше позначення, що засвідчують приймання перевізником або названим агентом, що діє від імені перевізника. Будь-який підпис, вірогідність, штампель або інше позначення, що засвідчують приймання перевізником, повинні бути ідентифіковані на лицьовій стороні як зроблені перевізником. Агент, що підписує або засвідчує від

імені перевізника, повинен також зазначити назву і компетенцію сторони, тобто перевізника, від чийого імені цей агент діє;

II) указує, що товари були прийняті до відвантаження, відправлення і перевезення, або містить інше подібне формулювання. Дата видачі буде вважатися датою відвантаження, якщо тільки документ не містить штемпельної позначки, і в останньому випадку, дата на штемпельній позначці буде вважатися датою відвантаження;

III) указує місце відвантаження і місце призначення, обговорені в акредитиві;

IV) у всіх відношеннях відповідає вимогам акредитива.

В. У випадку відсутності на транспортному документі позначки про кількість екземплярів банки будуть приймати транспортні документи як представлені в повному комплекті. Банки будуть вважати транспортні документи оригіналами незалежно від того, чи мають вони позначку «оригінал» чи ні.

С. Для цілей даної статті перевантаження означає розвантаження і перевантаження з одного виду транспорту на інший при використанні різних видів транспорту під час

перевезення від місця відвантаження до місця призначення, як зазначено в акредитиві.

Д. Навіть якщо перевантаження заборонено умовами акредитива, банки будуть приймати автомобільні, ж/д і річкові транспортні документи, які зазначають, що перевантаження буде або може мати місце за умови, що все перевезення покрите тим самим транспортним документом і одним і тим же видом транспорту.

Стаття 29. Кур'єрська і поштова квитанції

А. Якщо акредитив передбачає представлення поштової квитанції або сертифіката про відправлення поштою, банки будуть приймати таку поштову квитанцію або сертифікат про відвантаження поштою, які:

I) якщо судячи з зовнішніх ознак, вони проштемпелювані або іншим чином засвідчені і датовані в місці, з якого за умовами акредитива товари повинні бути відвантажені, і така дата буде вважатися датою відвантаження або відправлення;

II) у всіх відношеннях відповідають вимогам акредитива.

В. Якщо акредитив передбачає представлення документа, виданого кур'єром або службою термінової доставки, що підтверджують приймання/одержання товарів для доставки, банки, якщо інше не обговорено в акредитиві, будуть приймати документ, як би він не називався, який:

I) судячи з зовнішніх ознак має назву кур'єрської служби, проштемпелюваний, підписаний і засвідчений такою кур'єрською службою (якщо тільки акредитив спеціально не передбачає представлення документа, видаваного названою кур'єрською службою), банки будуть приймати документи, видавані будь-якою кур'єрською службою;

II) зазначає дату приймання, або одержання, або запису в цьому зв'язку, і така дата буде вважатися датою відвантаження або відправлення;

III) у всіх інших відношеннях відповідає вимогам акредитива.

Стаття 30. Транспортні документи, які видаються організатором перевезення — експедитором

Якщо по акредитиву не дозволено інше, банки будуть приймати транспортні документи, видані тільки експедитором, якщо такі за своїми зовнішніми ознаками мають: I) назву експедитора як перевізника або експедитора по змішаних перевезеннях і підпис або інше посвідчення експедитора як перевізника або експедитора по змішаних перевезеннях;

або

II) назву перевізника або оператора по змішаних перевезеннях і підпис або будь-яке інше посвідчення експедитора у якості названого агента, що діє від імені перевізника або оператора по змішаних перевезеннях.

Стаття 31. Відвантаження «на палубі», «завантаження і підрахунок», назва вантажовідправника

Якщо в акредитиві не передбачено інше, банки будуть приймати транспортні документи:

I) які не містять вказівки у випадку перевезення морем або більш ніж одним видом транспорту, включаючи перевезення морем, то товари завантажені або будуть завантажені на палубу. Проте банки будуть приймати транспортний документ, що містить положення про те, що товари можуть бути перевезені на палубі, якщо в ньому спеціально не зазначено, що товари завантажені на палубу або будуть завантажені на палубу;

і/або

II) які містять на лицьовій стороні обмовку, таку, як «завантаження і підрахунок вантажовідправника», або «вміст за заявою відправника вантажу», або інші слова того ж значення;

і/або

III) які вказують у якості вантажовідправника товарів особу іншу, ніж бенефіціар по акредитиву.

Стаття 32. Чисті транспортні документи

A. Чистим транспортним документом є документ, який не має додаткових обмовок або позначок, що прямо констатують дефектний стан товару і/або упаковки.

B. Банки будуть відмовляти в прийманні транспортних документів, що мають такі обмовки або позначки, якщо тільки в акредитиві точно не буде зазначено, які обмовки або позначки допускаються.

C. Банки будуть вважати виконаною вимогу акредитива представити транспортний документ з позначкою «чистий бортовий», якщо такий транспортний документ відповідає вимогам даної статті і статей 23, 24, 25, 26, 27, 28 і 30.

Стаття 33. Оплата фрахту (транспортні документи)

A. Якщо в акредитиві не обговорено інше або якщо вони не суперечать іншим представленим документам, банки будуть приймати транспортні документи, що свідчать про те, що фрахт або транспортні витрати, надалі іменовані «фрахт», ще мають бути оплачені.

B. Якщо акредитив передбачає, що транспортний документ повинен зазначати, що фрахт оплачений або попереднє оплачений, банки будуть приймати

транспортний документ, на якому словами ясно позначено штемпелем або іншим способом, що оплата або попередня оплата фрахту здійснена, або на якому оплата фрахту зазначена іншим способом. Якщо по акредитиву потрібна оплата або передоплата кур'єрських витрат, банки також будуть приймати транспортні документи, видані кур'єром або службою термінової доставки, що свідчать про те, що кур'єрські витрати будуть оплачуватися будь-якою іншою стороною, але не вантажоодержувачем.

С. Слова «попередньо оплачується фрахт», або «попередньо повинен бути оплачений фрахт», або інші слова аналогічного значення, якщо вони мають на транспортних документах, не повинні вважатися доказом оплати фрахту.

Д. Банки будуть приймати транспортні документи, що мають позначку, поставлену штемпелем або іншим способом, про додаткові до фрахту витрати, такі, як видатки або витрати, що виникли у зв'язку з завантаженням, розвантаженням і іншими операціями подібного роду, якщо тільки умовами акредитива така обмовка спеціально не заборонена.

Стаття 34. Страхові документи

А. Страхові документи повинні бути видані і/або підписані страховими компаніями, морськими страховиками або їх агентами.

В. Якщо страховий документ зазначає, що він був виданий у кількості більш одного оригіналу, тоді повинні бути представлені всі оригінали, якщо тільки інше не обговорено акредитивом.

С. Коверноти (довідка, видавана брокером страхувальникові в підтвердження укладеного їм договору страхування, із зазначенням страховиків, що прийняли ризик), виставлені брокерами (посередник при укладанні угод), не будуть прийматися, якщо тільки в акредитиві немає спеціального дозволу.

Д). Якщо інше не визначено в акредитиві, банки будуть приймати страховий сертифікат або декларацію страхування, попередньо підписані страховими компаніями або їх агентами. Якщо акредитив спеціально передбачає страховий сертифікат або декларацію страхування, банки будуть приймати замість них страховий поліс.

Е. Якщо інше не визначено в акредитиві або якщо зі страхових документів не випливає, що страхування набирає сили не пізніше дати завантаження на борт або відправлення або дати прийняття до перевезення товарів, банки будуть відмовляти в прийманні представлених страхових документів, що давані пізніше дати завантаження на борт або відправлення або дати прийняття товарів до перевезення, як це зазначено в транспортних документах.

Ф. I) Якщо інше не визначено в акредитиві, страховий документ повинен бути виражений у тій же валюті, що й акредитив.

II) Якщо інше не визначено в акредитиві, мінімальною сумою, на яку повинне бути здійснено страхування відповідно до страхового документа, є ціна товару СІФ (ціна, страхування і фрахт (« зазначений порт призначення »)) або СІП (фрахт/вартість перевезення і страхування, оплачені до « зазначеного пункту призначення »)), у залежності від обставин, плюс 10% тільки тоді, коли ціна СІФ або СІП може бути визначена з документів (якщо банки не можуть визначити СІФ або СІП (у залежності від випадку) за зовнішнім виглядом.) У

противному випадку вони будуть приймати як мінімальну суму 110% від суми, що затребувана по акредитиву для платежу, акцепту або неогоціції, або 110% суми комерційного рахунка, залежно від того, яка з них більша.

Стаття 35. Типи страхування

А. Акредитиви повинні зазначати необхідний вид страхування і, якщо маються, додаткові ризики, що повинні бути покриті страхуванням. Неточні терміни, такі, як «звичайні ризики», не повинні застосовуватися; якщо вони використовуються, банки будуть приймати страхові документи такими, як вони представлені, без відповідальності за які-небудь ризики, що не покриті страхуванням.

В. При відсутності спеціальних інструкцій в акредитиві, банки будуть приймати страхові документи такими, як вони представлені, без відповідальності за які-небудь ризики, що не покриті страхуванням.

С. Якщо інше не визначено в акредитиві, банки будуть приймати страховий документ, що містить зазначення, що страхування передбачає франшизу (умова в страховому полісі, що звільняє страховиків від відшкодування збитків, якщо вони не перевищують певного розміру).

Стаття 36. Страхування від усіх ризиків

Якщо в акредитиві передбачено «страхування від усіх ризиків», банки дадуть приймати страховий документ, що містить будь-яку статтю/обмовки «усі ризики», незалежно від того, чи мається до цієї статті або обмовки заголовки «усі ризики» чи ні, і навіть якщо в ній зазначається, що певні ризики виключаються, без відповідальності за будь-які ризики, не покриті страхуванням.

Стаття 37. Комерційні рахунки

А. Якщо інше не визначено в акредитиві, комерційні рахунки:

I) повинні судячи з зовнішніх ознак бути виписані бенефіціаром по акредитиву (за винятком положень ст. 48);

i

II) повинні бути виписані на ім'я наказодавця акредитива (за винятком положень ст. 48);

III) не повинні бути обов'язково підписані.

В. Якщо інше не визначено в акредитиві, банки можуть відмовляти в прийнятті комерційних рахунків, виписаних на суми, що перевищують суму, передбачену в акредитиві. Проте якщо банк, уповноважений здійснити платіж, прийняти зобов'язання здійснити платіж з розстрочкою, здійснити акцепт тратт або неогоціцію поакредитиву, приймає такі рахунки, то його рішення буде обов'язковим для всіх сторін за умови, що цей банк не здійснив платіж, не прийняв зобов'язання здійснити платіж з розстрочкою, не здійснив акцепт тратт або неогоціцію на суму, що перевищує суму, передбачену в акредитиві.

С. Опис товарів у комерційних рахунках повинен відповідати описові їх в акредитиві. У всіх інших документах опис товарів може бути даним в загальних виразах, що не суперечать описові товарів в акредитиві.

Стаття 38. Інші документи

Якщо акредитив вимагає засвідчення ваги під час перевезення транспортом іншим, ніж морський, банки будуть приймати транспортні документи зі

штемпелем або заявою про вагу на транспортному документі, зробленому, судячи з зовнішнього вигляду, поверх транспортного документа перевізником або його агентом, якщо тільки в акредитиві немає спеціального обмовки, що вага повинна бути засвідчена окремим документом.

Е. ІНШІ ПОЛОЖЕННЯ

Стаття 39. Допущення по сумі акредитива, кількість і одинична ціна

А. Слова «біля», «приблизно» або аналогічні вирази, уживані у відношенні суми акредитива, або кількості, або ціни за одиницю товару, зазначені в акредитиві, повинні тлумачитися як допускні різниці в межах 10% більше або 10% менше, ніж сума, або кількість, або ціна за одиницю товару, до яких вони відносяться.

В. Якщо тільки в акредитиві немає вказівки, що зазначена кількість товару не повинна бути перевищена або зменшена, допускається відхилення на 5% більше або на 5% менше, але завжди за умови, що сума вибірки по акредитиву вимог не буде перевищувати суму акредитива. Таке відхилення не допускається, якщо в акредитиві кількість вказується у визначеному числі пакувальних одиниць або штук.

С. Якщо тільки в акредитиві, що забороняє часткове відвантаження, не обговорене інше або у випадках, коли застосовується підпункт В даної статті, допускається відхилення у використанні акредитива на 5% менше за умови, що якщо в акредитиві вказується кількість товару, то такий товар повинен відвантажуватися повністю, а коли в акредитиві вказується одинична ціна, то вона не може бути зменшена. Дана умова не застосовується, коли в акредитиві використовуються вирази, згадані в підпункті А даної статті.

Стаття 40. Часткове використання акредитива і/або часткове відвантаження

А. Часткове використання і/або часткове відвантаження дозволяються, якщо в акредитиві не передбачено інше.

В. Транспортні документи, які, судячи з зовнішніх ознак, Підтверджують, що перевезення зроблено на тому і тому ж засобі перевезення й одним рейсом, за умови, що товари підправлені в той самий пункт призначення, не будуть вважатися як покриваючі часткові відвантаження, навіть якщо в транспортних документах зазначені різні дати відправлення і/або різні порти відвантаження, місця прийняття під нагляд або відправлення.

С. Відвантаження, зроблені поштою або кур'єром, не будуть вважатися частковими, якщо поштові квитанції або сертифікати про відвантаження поштою або квитанцією кур'єра, судячи з зовнішнього вигляду, проштемпельовані або іншим чином засвідчені в місці, з якого, як обговорено в акредитиві, повинні бути відправлені товари, і якщо вони датовані одним і тим самим числом.

Стаття 41. Використання і/або відвантаження частинами

Якщо акредитивом передбачається використання і/або відвантаження частинами у встановлений термін і яку-небудь частину не використано і/або не відвантажено протягом терміну, встановленого для цієї частини, то акредитив

не може бути використаний ні для цієї частини, ні для всіх наступних, якщо інше не обговорено в акредитиві.

Стаття 42. Дата закінчення терміну і представлення документів

А. Всі акредитиви повинні передбачати дату закінчення терміну і місце для представлення документів для

оплати, акцепту, за винятком вільно неогоціюваних акредитивів, місце для представлення документів для неогоції. Дата закінчення терміну платежу, акцепту або неогоції буде розумітися як дата закінчення термін представлення документів.

В. Документи повинні бути представлені в день закінчення терміну або до закінчення цього терміну, крім випадків обговорених у статті 44А.

С. Якщо банк-емітент зазначає, що акредитив підлягає використанню «протягом одного місяця», «протягом 6 місяців» і т.п., але не вказує дату, від якої відраховується цей термін, то дата виставляння акредитива банком-емітентом буде вважатися днем, починаючи з якого цей термін буде відраховуватися. Банки повинні рекомендувати не вказувати дату закінчення терміну акредитива в такий спосіб.

Стаття 43. Обмеження по даті закінчення терміну

А. Крім дати закінчення терміну для представлення документів, кожен акредитив, по якому потрібне представлення транспортного документа, повинен також передбачати певний термін від дати відвантаження, протягом якого документи повинні бути представлені відповідно до вказівок акредитива. Якщо такий термін не обумовлений, банки будуть відмовляти в прийманні документів, представлених їм пізніше 21 дня від дати відвантаження. У будь-якому випадку, однак, документи повинні бути представлені не пізніше дати закінчення терміну акредитива. В. У випадках застосування статті 40 пункту В даюю відвантаження буде вважатися дата останнього відвантаження представлених транспортних документів.

Стаття 44. Продовження дати закінчення терміну

А. Якщо дата закінчення терміну акредитива і/або останній день терміну для представлення документів після

дати видачі транспортного документа, обговореного в акредитиві або застосовуваного в силу статті 43, приходить на день, у який банк, куди повинне бути зроблено представлення, закритий із причин інших, ніж зазначено в статті 17, то обговорена дата закінчення терміну і/або останній день представлення документів у період часу після дати відвантаження транспортного документа, залежно від обставин, повинна бути продовжена до першого наступного за нею робочого дня, коли цей банк буде відкритий.

В. Остання дата завантаження на борт, або відправлення, або прийняття до перевезення не продовжується у зв'язку з продовженням дати закінчення терміну і/або періоду часу для представлення документів після дати відвантаження відповідно до даної статті пункт А. Якщо в акредитиві або амінах до нього така остання дата відвантаження не обумовлена, банки будуть відмовляти в прийманні транспортних документів, що зазначають дату відвантаження більш пізню, ніж дата закінчення терміну, обговорена в акредитиві або в амінах до нього.

С. Банк, якому зроблене представлення на наступний робочий день, повинен додати до документів своє засвідчення в тому, що документи були представлені протягом терміну, продовженого у відповідності зі статтею 44 пункт А Уніфікованих правил і звичаїв для документарних акредитивів, редакції 1993 року, публікація МТП N 500.

Стаття 45. Години представлення документів

Банки не зобов'язані приймати документи поза своїми робочими годинами.

Стаття 46. Загальні вирази по датах відвантаження

А. Якщо тільки інше не обговорено в акредитиві, вираз «відвантаження», використовуваний для визначення першої і/або останньої дати відвантаження, буде розумітися як включаючий вираз «завантаження на борт», «відправлення» і «прийняття до завантаження», «дата поштової квитанції», «дата прийняття» і аналогічні вирази, у випадках, коли акредитивом передбачене представлення документа змішаного перевезення, вираз «прийняття товарів до перевезення».

В. Такі вирази, як «терміново», «негайно», «якомога швидше» і подібні їм не повинні використовуватися. Якщо ці вирази використовуються, банки не будуть брати їх до уваги.

С. Якщо використовується вираз «дата або біля» і подібні йому, банки будуть тлумачити їх як обмовку про те, що відвантаження повинне бути зроблено протягом п'яти днів до і п'яти днів після зазначеної дати, включаючи обидва останні дні.

Стаття 47. Позначення термінів

А. Слова: «перед», «до», «від» і інші слова аналогічного значення, застосовувані для позначення якої-небудь дати в акредитиві, повинні розумітися як включаючи зазначену в акредитиві дату.

В. Слово «після» треба розуміти як виключаюче зазначену дату.

С. Терміни: «перша половина», «друга половина» місяця будуть відповідно означати: з 1-го по 15-те і з 16-го по останній день кожного місяця включно.

Д. Терміни: «початок», «середина» або «кінець» місяця будуть відповідно означати: з 1-го по 10-те, з 11-го по 20-те і з 21-го по останній день місяця включно.

Г. ПЕРЕКАЗНИЙ АКРЕДИТИВ

Стаття 48. Переказний акредитив

А. Переказним (трансферабельним) є акредитив, по якому бенефіціар (певинний бенефіціар) має право уповноважити банк, що здійснює платіж або платіж в розстрочку, акцепт або неогоціацію, або будь-який банк, уповноважений неогоціувати банк, що переводить, про те, щоб акредитивом могли користуватися цілком або частково одне або кілька інших осіб (другі бенефіціари). В. Акредитив може бути переказаний тільки, якщо він прямо позначений банком-емітентом як «переказний» («трансферабельний»). Такі терміни, як «ділений», «дробовий», «переуступний» і «переданий», не зроблять акредитив пе-

реказним. Якщо такі терміни використовуються, то вони не повинні братися до уваги. С. Банк, що переказує, не зобов'язаний виконувати та

кий переказ акредитива інакше, як у межах і в порядку, на які він прямо виразив свою згоду. D. Під час запиту про переказ і до переказу акредитива перший бенефіціар повинен дати безвідкличні вказівки банкові, що переказує, про те, чи залишає він за собою право відмовити в дозволі банкові, що переказує, авізувати виправлення для другого(их) бенефіціара(ів). Якщо банк, що переказує, згоден на переказ акредитива на таких умовах, він повинен під час переказу повідомити другому(им) бенефіціару(ам) про вказівки першого бенефіціара щодо виправлень. E. Якщо акредитив переказується більш ніж одному другові у бенефіціарові(ам), відмовлення від виправлень одним або більш другими бенефіціарами не позбавляє законної сили прийняття таких іншим(и) другим(и) бенефіціаром(ами), у відношенні яких буде відповідно змінений акредитив.

Що стосується другого(их) бенефіціара(ів), що не прийняли виправлення, акредитив залишиться без змін.

F. Витрати банку, що переказує, пов'язані з переказом акредитива, включаючи комісійні, плату, видатки і витрати, оплачуються першим бенефіціаром, якщо не обговорено інше. У випадках, коли банк, що переказує, згоден переказати акредитив, він не несе будь-яких зобов'язань по переказу акредитива до оплати таких витрат.

G. Якщо інше не обговорено в акредитиві, трансферабельний акредитив може бути переказаний тільки один раз. Відповідно акредитив не може бути переказаний на прохання другого бенефіціара наступному третьому бенефіціарові. Для цілей даної статті зворотний переказ першому бенефіціарові не є забороненим переказом. Частини трансферабельного акредитива (не перевищуючі в сукупності суму акредитива) можуть бути переказані окремо за умови, що часткові відвантаження/вибірки по акредитиву незаборонені, і загальна сума всіх таких переказів буде розглядатися як складова тільки один переказ акредитива.

H. Акредитив може бути переказаний тільки на умовах, зазначених в оригіналі акредитива, за винятком:

- суми акредитива;
- цін за одиницю товару, зазначених у ньому;
- терміну дії акредитива;
- останньої дати для представлення документів у відповідності зі статтею 43;
- періоду для відвантаження, що відповідно можуть бути зменшені або скорочені. Необхідний відсоток за страхове покриття може бути збільшений таким чином, щоб забезпечити суму покриття, обговорену в оригіналі акредитива або даних Правилах. Крім того, найменування наказодавця акредитива може бути замінено найменуванням першого бенефіціара, однак якщо в оригіналі акредитива є спеціальна вимога, щоб найменування наказодавця акредитива було зазначено на всіх документах, відмінних від ра-хунка-фактури, така вимога повинна бути виконана. I. Перший бенефіціар має право замінити своїми рахунками-фактурами (і траттами), якщо акредитив передбачає пред-

ставлення тратт, виставлених на наказодавця акредитива, рахунки (і тратти) другого бенефіціара на суми, не перевищуючі початкову суму, зазначену в акредитиві і за початковими цінами за одиницю товару, якщо вони обумовлені в акредитиві, і після такої заміни рахунків (і тратт) перший бенефіціар може одержати з акредитива можливу різницю в сумі своїх рахунків і рахунків другого бенефіціара. Якщо акредитив переказаний і перший бенефіціар повинен був представити свої рахунки і тратти замість рахунків (і тратт) другого бенефіціара і не зробив це на першу вимогу, то банк, що переказує, має право перепровадити банку-емітенту документи, отримані по переказному акредитиву, включаючи рахунки (і тратти) другого бенефіціара, без подальшої відповідальності перед першим бенефіціаром.

І. Перший бенефіціар має право просити, щоб платіж або угода на користь другого бенефіціара здійснювалася в тому місці, куди переказано акредитив, до і включаючи дату закінчення терміну оригіналу акредитива, якщо тільки в оригіналі акредитива спеціально не обговорено, що платежі або угоди не можуть бути здійснені в іншому місці, крім зазначеного в акредитиві. Дане положення не ущемляє права першого бенефіціара представляти свої рахунки-фактури (або тратти) замість таких другого бенефіціара і вимагати належну різницю.

Г. ПЕРЕУСТУПКА ВИРУЧКИ

Стаття 49. Переуступка виручки

Той факт, що в акредитиві не зазначено, що він є трансферабельним, не повинен торкатися права бенефіціара на переуступку виручки по акредитиву, на яку він має або може мати право відповідно до положень застосовного права. Дана Стаття відноситься тільки до переуступки виручки, але не до переуступки права працювати по самому акредитиву.

Н. АРБІТРАЖ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ПАЛАТИ (МТП)

Сторони, що уклали контракт і бажають мати можливість у випадку виникнення спору з партнером за контрактом розглянути такий спор в МТП, повинні чітко і спеціально передбачити Арбітраж МТП у своєму контракті або у випадках, коли такого контрактного документа немає, домовитися про це між собою шляхом переписки, яка підтверджує згоду на це між ними. Сам факт видачі акредитива за умовами UCP500 не означає наявності угоди між ними про розгляд спору Арбітражем МТП. МТП рекомендує наступну арбітражну обмовку: «Усі суперечки, що виникають у зв'язку з даним контрактом, будуть остаточно розв'язані відповідно до Правил Третейського й Арбітражного суду Міжнародної торговельної палати шляхом призначення одного або більш арбітрів відповідно до зазначених Правил».

Додаток 4

Структура платіжного балансу

За характером операцій платіжний баланс поділяється на баланс поточних операцій та баланс руху капіталів. Вирізняють також розділи «Помилки та пропуски» і «Зміни у валютних резервах».

Платіжний баланс поточних операцій складається з:

- торгового балансу;
- балансу послуг;
- балансу іноземного туризму та некомерційних операцій;
- балансу доходів і платежів по закордонних інвестиціях.

Баланс руху капіталів складається з:

- балансу короткострокових капіталів;
- балансу довгострокових капіталів.

У *торговому балансі* відображається співвідношення між експортом та імпортом товарів. Стан торгового балансу віддзеркалює економічне становище країни, ступінь залежності її від зовнішніх ринків. Активне сальдо торгового балансу не завжди свідчить про економічне благополуччя країни. Наприклад, активний торговий баланс країн, які розвиваються, як правило, супроводжується пасивним сальдо всього платіжного балансу, що свідчить про їхню хронічну зовнішню заборгованість. Для правильного оцінювання стану торгового балансу та його сальдо необхідно зважати на способи оцінювання експортних та імпортних товарів, а також враховувати відмінності в умовах збуту та надходження цих товарів. Наприклад, у багатьох країнах вартість експорту обліковується за цінами «франко-державний кордон» або FOB порт відвантаження (тобто без урахування транспортних витрат і страхування товарів за кордоном). Одночасно вартість імпорту обліковується за цінами CIF (тобто із включенням в ціну товару витрат по фрахту та страхуванню). Для виправлення цих розбіжностей необхідно відокремити вартість імпортного товару від супутніх витрат (фрахт і страхування), які б мали відобразитися у балансі послуг. Ця поправка може здійснюватися шляхом зниження вартості імпорту, зареєстрованої за цінами CIF, на певний коригуючий відсоток.

Баланс послуг відображає платежі та надходження по фрахту, поштових, телефонних та телеграфічних послугах, страхуванню та банківських послугах, передачі «ноу-хау», орендні платі, різноманітних комісійних та ін. За останнє десятиріччя в економіці країн суттєво зросло значення сектора послуг. Він все більше переорієнтовується на надання не тільки традиційних послуг (транспортні перевезення, зв'язок, будівництво, страховий бізнес та ін.), але й на такі спеціалізовані послуги, як науково-дослідні та проектно-конструкторські роботи, розробка програмного забезпечення та технічне обслуговування обчислювальної техніки, маркетинг, інжиніринг, послуги в галузі права, менеджменту, консультування та ін.

Баланс розрахунків по іноземному туризму та некомерційних операціях включає платежі та надходження по туризму, приватних та офіційних перека-

зах, пенсіях, дарах, контрибуціях та репараціях, державних витратах на утримання іноземних представництв, субсидіях, наданню військової допомоги іншим державам, утриманню військових баз за кордоном тощо. Сальдо цього балансу у багатьох країнах має велике значення для кінцевого результату платіжного балансу. Це стосується країн з розвинутою індустрією туризму або країн, де значна частина населення виїжджає в інші країни на заробітки.

Баланс доходів і платежів по закордонних інвестиціях відображає сплату відсотків і дивідендів імпортерами капіталу та їх отримання експортерами.

Країни, які тривалий час мають активний баланс поточних операцій, використовують кошти, що дорівнюють величині позитивного сальдо, для закордонних інвестицій. Вони можуть здійснювати вивіз капіталу в формі інвестування грошей у нерухомість (будівництво та придбання земельних ділянок за кордоном), придбання акцій та облігацій підприємств інших країн та облігацій іноземних урядів, розміщення капіталів в іноземних банківських установах. Країни, які мають пасивне сальдо балансу змушені ввозити капітали.

Баланс руху капіталів відображає платежі та надходження по експорту-імпорту державного і приватного короткострокового та довгострокового капіталу. До них належать прями та портфельні інвестиції, комерційні кредити, авуари в банках, спеціальні фінансові операції тощо.

Баланс короткострокових капіталів відображає рух кредитів у товарній та грошовій формах терміном до одного року, зміни у короткострокових авуарах, а також ввіз та вивіз національної та іноземної валют. У світовій практиці існує поняття «гарячі гроші» («блукуючий капітал»). Це грошовий капітал, який стихійно переміщується з країни в країну з метою збереження вартості або отримання спекулятивних прибутків. Надходження цих грошей в країну може тимчасово поліпшити платіжний баланс і спричинити небажане підвищення курсу національної валюти. Але раптовий їх відплив з країни посилює нестабільність її платіжного балансу та валютного стану.

Баланс довгострокових капіталів відображає рух грошей у зв'язку із купівлею-продажем цінних паперів і наданням або отриманням довгострокових кредитів.

Розділ *«Помилки та пропуски»* у періоди економічних криз містить значні суми, які, як правило, відображають рух короткострокових капіталів, не врахованих у попередніх розділах.

Розділ *«Зміни у валютних резервах»* відображає міжнародні валютні операції центральних банків, пов'язані з вирівнюванням платіжного балансу країни та підтриманням курсу національної валюти.

Класифікація статей платіжного балансу за методикою МВФ

За методикою МВФ платіжний баланс має таку структуру:

А. Поточні операції:

- Товари
- Послуги
- Доходи від інвестицій
- Інші послуги та доходи

- Приватні односторонні перекази
- Державні односторонні перекази
- Всього: **A** — Баланс поточних операцій
- B.** Прямі інвестиції та інший довгостроковий капітал:
 - Прямі інвестиції
 - Портфельні інвестиції
 - Інший довгостроковий капітал
- C.** Інший короткостроковий капітал
- D.** Помилки та пропуски
- Всього: **A+B+C+D**
- E.** Компенсуючі (балансуючі) статті
- F.** Надзвичайні джерела покриття сальдо
- G.** Зобов'язання, що створюють валютні резерви іноземних офіційних органів

Всього: **A+B+C+D+E+F+G**

H. Підсумкові зміни у резервах:

- Золото
- СДР
- Резервна позиція в МВФ
- Іноземна валюта
- Інші вимоги
- Кредити МВФ

Торговий баланс, баланс послуг і баланс некомерційних операцій за методикою класифікації МВФ відповідають розділу А «Поточні операції». Ця частина платіжного балансу найчастіше публікується та аналізується. Статті В і С відповідають балансу руху капіталів. При цьому доходи та платежі, пов'язані з вивозом капіталу, вміщені в розділ А. Баланс за сумою статей А, В, С і D (вони зветься *основними статтями*) у деяких країнах розцінюється як підсумковий баланс. Але МВФ рекомендує підраховувати підсумковий баланс з урахуванням статей Е, F і G. Ці статті зветься балансуючими і характеризують джерела та методи погашення сальдо платіжного балансу. Стаття H показує, яким чином всі попередні статті вплинули на стан офіційних золотовалютних резервів країни.

Методи балансування платіжного балансу

Країна, яка має негативне сальдо (дефіцит) по основних статтях платіжного балансу, постає перед необхідністю стимулювання експорту національних і одночасного стримування імпорту іноземних товарів і послуг, а також залучення довгострокових іноземних капіталів та обмеження вивозу капіталів національних. Якщо цих заходів недостатньо для зменшення обсягу дефіциту по основних статтях балансу, мають бути використані методи балансування платіжного балансу за допомогою балансуючих статей.

Важливим у групуванні статей платіжного балансу та вимірюванні його сальдо є питання: які статті віднести до основних, а які — до балансуючих.

Вважається, що *основними статтями платіжного балансу* є такі, що, впливаючи на сальдо платіжного балансу, характеризуються відносно само-

стійністю. До них, як правило, відносять статті, що відображають поточні операції та рух довгострокового капіталу. Сальдо основних статей ототожнюють з поняттям «сальдо платіжного балансу».

До *балансуючих статей платіжного балансу* відносять такі, що характеризуються обмеженою самостійністю. Це, як правило, статті, що відображають зміни у валютних резервах, короткострокових активах, окремі види іноземної допомоги, зовнішні позики, кредити міжнародних фінансових організацій. Підсумкові показники основних і балансуючих статей взаємно погашаються. Отже, якщо обсяги платежів по основних статтях платіжного балансу перевищують суми надходжень по них, то держава мусить вдаватися до балансуючих статей. Методи балансування сальдо платіжного балансу можуть бути поділені на тимчасові та остаточні.

До *тимчасових методів балансування* належать:

- одержання іноземних позик і ввезення підприємницького капіталу;
- використання короткострокових кредитів за взаємними угодами між центральними банками країн за системою «своп»;
- використання нафтодоларів шляхом перерозподілу валютної виручки нафтодобувних країн від експорту нафти;
- надання МВФ країнам-членам резервних кредитів (резервна позиція в МВФ);

— мобілізація коштів на світовому фінансовому ринку (кредити банківських консорціумів, облігаційні позики);

— пільгові кредити по лінії програм іноземної «допомоги».

Остаточними методами балансування вважаються:

- вивіз золота (при золотому монометалізмі);
- купівля іноземної валюти в обмін на золото або отримання кредиту в іноземній валюті під заставу золота з подальшим використанням валюти для розрахунків (після відміни золотого стандарту);

— використання для остаточних розрахунків коштів з внутрішніх валютних резервів країни;

— обмін СДР на певну кількість необхідної іноземної валюти;

— отримання іноземної «допомоги» у вигляді субсидій та дарувань.

**Класифікація послуг згідно ГАТС
(Генеральна угода про торгівлю послугами)**

I. КОМЕРЦІЙНІ ПОСЛУГИ*A. Професійні послуги*

1. Правові послуги.
2. Послуги у сферах складання актів ревізії та бухгалтерського обліку.
3. Послуги у сфері оподаткування.
4. Послуги у сфері архітектури.
5. Інженерні послуги.
6. Комплексні інженерні послуги.
7. Послуги з планування міст та у сфері садово-паркової архітектури.
8. Послуги у сфері медицини та стоматології.
9. Ветеринарні послуги.
10. Послуги, що надаються під час пологів, послуги медсестер, фізіотерапевтів та допоміжного медичного персоналу.

11. Інші.

B. Комп'ютерні та пов'язані з ними послуги

1. Консультативні послуги щодо встановлення комп'ютерного апаратного обладнання.

2. Послуги з реалізації програмного забезпечення.

3. Послуги з обробки даних.

4. Послуги зі створення баз даних.

5. Інші.

C. Послуги у сфері досліджень та розробок

1. Послуги з досліджень та розробок у сфері природничих наук.
2. Послуги з досліджень та розробок у сфері соціальних та гуманітарних наук.

3. Послуги з досліджень та розробок у міждисциплінарних сферах.

D. Послуги, пов'язані з нерухомістю

1. Послуги, пов'язані з нерухомістю, включаючи особисте або орендоване майно.

2. Послуги, пов'язані з нерухомістю, що надаються за винагороду або на договірній основі.

E. Послуги з лізингу й оренди машин та обладнання без операторів

1. Послуги з лізингу та оренди суден без оператора.

2. Послуги з лізингу та оренди літаків без оператора.

3. Послуги з лізингу та оренди іншого транспортного обладнання.

4. Послуги з лізингу й оренди інших машин та обладнання.

5. Інші.

F. Інші комерційні послуги

1. Послуги у сфері реклами.

2. Послуги з досліджень ринку та вивчення громадської думки.

3. Консультативні послуги з питань управління.
4. Послуги, пов'язані з консультаціями з питань управління.
5. Послуги з технічних випробувань та проведення аналізів.
6. Послуги, пов'язані із сільським господарством, полюванням та лісовим господарством.
7. Послуги, пов'язані з рибальством.
8. Послуги, пов'язані з гірничовидобувною промисловістю.
9. Послуги, пов'язані з обробною промисловістю.
10. Послуги, пов'язані з розподілом енергії.
11. Послуги з розміщення та забезпечення наявності персоналу.
12. Послуги з проведення розслідувань та забезпечення безпеки.
13. Консультативні послуги в наукових і технічних сферах, суміжних з інженерною сферою.
14. Послуги з ремонту предметів особистого використання та побутової техніки.
15. Послуги з прибирання будівель.
16. Послуги у сфері фотографії.
17. Послуги з пакування.
18. Публікація та поліграфічні роботи, що здійснюються за винагороду або на договірній основі.
19. Інші комерційні послуги.
20. Інші.

II. ПОСЛУГИ ЗВ'ЯЗКУ

А. Поштові послуги.

В. Кур'єрські послуги.

С. Послуги у сфері електронного зв'язку.

1. Послуги телефонного зв'язку загального користування.
2. Послуги з передачі пакетів даних.
3. Послуги з передачі даних по кільцю.
4. Послуги телексу.
5. Послуги телеграфу.
6. Послуги факсу.
7. Послуги мережі закріпленого зв'язку.
8. Послуги з електронної передачі повідомлень та інформації.
9. Послуги голосової пошти (V-mail).
10. Послуги з передачі інформації та баз даних у режимі он-лайн.
11. Послуги з електронного обміну даними (ЕОД).
12. Додана вартість послуг мережі телефаксу, включаючи функції зберігання та направлення, функції зберігання та виклику.
13. Послуги з конверсії кодів та протоколів.
14. Оброблення інформації та (або) оброблення даних у режимі он-лайн (включаючи спільне використання).
15. Інші.

D. Аудіовізуальні послуги

1. Послуги з виробництва та розповсюдження кінофільмів та відеофільмів.
 2. Послуги з демонстрації фільмів.
 3. Послуги у сфері радіо та телебачення.
 4. Послуги з трансляції радіо і телевізійних програм.
 5. Послуги звукозапису.
 6. Інші.
- E. Інші.*

III. ПОСЛУГИ З БУДІВНИЦТВА ТА СУМІЖНІ ІНЖЕНЕРНІ ПОСЛУГИ

1. Загальні будівельні роботи зі спорудження будівель.
2. Загальні будівельні роботи у сфері цивільного будівництва.
3. Збір та монтаж будівель та обладнання з готових конструкцій.
4. Завершення будівництва та оздоблювальні роботи.
5. Інші.

IV. ПОСЛУГИ ДИСТРИБ'ЮТОРІВ

1. Послуги комісійних агентів.
2. Послуги з оптової торгівлі.
3. Послуги з роздрібною торгівлі.
4. Послуги франчайзингу.
5. Інші.

V. ПОСЛУГИ У СФЕРІ ОСВІТИ

1. Послуги у сфері початкової освіти.
2. Послуги у сфері середньої освіти.
3. Послуги у сфері вищої освіти.
4. Послуги у сфері освіти для дорослих.
5. Інші послуги у сфері освіти.

VI. ПОСЛУГИ З ОХОРОНИ ДОВКІЛЛЯ

1. Послуги каналізації.
2. Послуги з прибирання відходів.
3. Послуги з санітарного оброблення.
4. Інші.

VII. ФІНАНСОВІ ПОСЛУГИ

A. Послуги зі страхування та пов'язані з ними послуги .

1. Послуги зі страхування життя та пенсійного забезпечення.
2. Послуги зі страхування (крім страхування життя).
3. Послуги перестрахування та ретроцесії.
4. Допоміжні послуги зі страхування та пенсійного забезпечення (включаючи послуги брокерів та агентств).

В. Банківські та інші фінансові послуги (крім страхування)

1. Послуги з прийняття внесків та інших виплат від населення.
2. Послуги з надання кредитів, включаючи споживчий кредит, застави, факторинг та фінансові або комерційні перекази.
3. Послуги з фінансового лізингу.
4. Послуги зі здійснення виплат та грошових переказів.
5. Послуги надання гарантій та поручительств.
6. Послуги зі здійснення торгівлі за власний рахунок або за рахунок покупців, обміну тощо:
 - інструментами грошового ринку (чеки, рахунки, депозитні сертифікати і т. ін.);
 - іноземною валютою;
 - похідними продуктами, включаючи (але не обмежуючись) ф'ючерси та опціони;
 - інструментами грошового ринку, пов'язаними з курсами валют та процентними ставками, такими як своп, форвардні угоди тощо;
 - ліквідними цінними паперами;
 - інше, включаючи злитки дорогоцінних металів.
7. Послуги з випуску всіх видів цінних паперів, включаючи передплату та розміщення через посередників (публічно чи приватно) та надання послуг щодо такого випуску
8. Посередницькі послуги на грошовому ринку.
9. Послуги з управління майном, готівкового або безготівкового управління, усі форми колективного управління інвестиціями, управління пенсійним фондом, довірчого зберігання та трастового обслуговування.
10. Послуги з клірингу та фінансового управління майном, включаючи забезпечення, похідні інструменти тощо.
11. Поради та інші допоміжні фінансові послуги з усіх видів діяльності, перерахованих у Статті 1В МТН. ТНС/ W/ 50, включаючи аналіз кредиту, дослідження інвестицій та інвестиційних портфелів, безготівкового обігу, поради з корпоративної стратегії та реструктуризації.
12. Розшук та передача фінансової інформації, оброблення фінансових даних та відповідного програмного забезпечення постачальниками інших фінансових послуг.

*С. Інші***VIII. ПОСЛУГИ У СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ТА СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ (за винятком перерахованих у пункті 1, підпункти А. 8-10)**

- А. Послуги лікарень.*
- В. Інші послуги з охорони здоров'я людини.*
- С. Соціальні послуги.*
- Д. Інші.*

IX. ПОСЛУГИ, ПОВ'ЯЗАНІ З ТУРИЗМОМ

- А. Послуги готелів і ресторанів.*
- В: Послуги бюро подорожей та туристичних агентів.*
- С. Послуги екскурсійних бюро.*
- Д. Інші.*

X. ПОСЛУГИ З ОРГАНІЗАЦІЇ ВІДПОЧИНКУ, КУЛЬТУРНИХ ТА СПОРТИВНИХ ЗАХОДІВ (інші, ніж аудіовізуальні)

- A. Послуги з організації розваг (включаючи театр, концерти, цирк).*
- B. Послуги інформаційних агентств.*
- C. Послуги бібліотек, архівів, музеїв та інших культурно-освітніх закладів.*
- D. Послуги з організації занять спортом та інших видів відпочинку.*
- E. Інші.*

XI. ТРАНСПОРТНІ ПОСЛУГИ

A. Послуги морського транспорту

- 1. Пасажирські перевезення.
- 2. Вантажні перевезення.
- 3. Послуги з оренди морських суден з командою.
- 4. Послуги з лагодження та ремонту суден.
- 5. Послуги щодо спуску на воду та буксирування суден.
- 6. Допоміжні послуги для морського, водного транспорту.

B. Транспортні послуги на внутрішніх водних шляхах

- 1. Пасажирські перевезення.
- 2. Вантажні перевезення.
- 3. Послуги з оренди морських суден з командою.
- 4. Послуги з лагодження та ремонту суден,
- 5. Послуги щодо спуску на воду та буксирування суден.
- 6. Допоміжні послуги на внутрішніх водних шляхах.

C. Послуги повітряного транспорту

- 1. Пасажирські перевезення.
- 2. Вантажні перевезення.
- 3. Послуги з оренди повітряних суден з оператором.
- 4. Послуги з налагодження та ремонту повітряних суден.
- 5. Допоміжні послуги для авіатранспорту.

D. Космічний транспорт.

E. Послуги залізничного транспорту

- 1. Пасажирські перевезення.
- 2. Вантажні перевезення.
- 3. Маневрові послуги.
- 4. Послуги з лагодження та ремонту залізничного транспортного обладнання.

5. Допоміжні послуги для залізничного транспорту.

F. Послуги наземного транспорту

- 1. Пасажирські перевезення.
- 2. Вантажні перевезення.
- 3. Послуги з оренди наземного транспорту з оператором.
- 4. Послуги з лагодження та ремонту дорожнього транспорту.
- 5. Допоміжні послуги для дорожнього транспорту.

G. Послуги з транспортування трубопроводами

- 1. Транспортування нафти і газу.

2. Транспортування інших продуктів.
- Н. Допоміжні послуги для всіх видів транспорту*
 1. Послуги з оброблення вантажів.
 2. Послуги складів та пакгаузів.
 3. Послуги вантажних транспортних агентств.
 4. Інші.
- І. Інші транспортні послуги*

XII. ІНШІ ПОСЛУГИ, ЯКІ НЕ ЗАЗНАЧЕНІ ВИЩЕ

*Додаток 6***МІЖНАРОДНА ТОРГОВЕЛЬНА ПАЛАТА**

від 01.01.2000

Інкотермс**Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати (редакція 2000 року)**

Введені в дію з 01.01.2000 р.

ПЕРЕДМОВА

Генеральний секретар Міжнародної торгової палати
Марія Ліванос Каттауї

Економіка світового господарства забезпечила підприємствам більший, ніж будь-коли, доступ до ринків усього світу. Товари продаються у ширшому ряді країн, у більших обсягах і різноманітті. Але із зростанням обсягів і складності міжнародних торгових відносин, зростає й можливість виникнення непорозумінь та витратних спорів, коли договори купівлі-продажу складаються неналежним чином.

Інкотермс, офіційні правила Міжнародної торгової палати для тлумачення торговельних термінів, полегшують ведення міжнародної торгівлі. Посилання на Інкотермс-2000 в договорі купівлі-продажу чітко визначає відповідні обов'язки сторін та зменшує ризик юридичних ускладнень.

З моменту створення Інкотермс Міжнародною торговою палатою (МТП) в 1936 році, ці беззаперечні всесвітні стандарти договірної діяльності регулярно коригуються, щоб не відставати від розвитку міжнародної торгівлі. Інкотермс-2000 враховують поширення зон, вільних від митних зборів, зростання використання електронного зв'язку в ділових угодах і зміни в практиці перевезень, що відбуваються останнім часом. Інкотермс-2000 пропонують більш простий і чіткий виклад визначень 13 термінів, з яких усі зазнали оновлення.

Широкий досвід роботи Комісії МТП з міжнародної комерційної практики, членами якої є представники всіх частин світу і всіх секторів торгівлі, гарантує, що Інкотермс-2000 відповідають потребам бізнесу повсюдно.

МТП висловлює подяку членам Комісії під керівництвом професора Фабіо Бортолотті (Італія), Робочої групи з торговельних термінів під керівництвом професора Яна Рамберга (Швеція) та проектної групи у складі професора Чарльза Дебаттіста (головуючий — Великобританія), Робера де Руа (Бельгія), Філіпа Рапату (Франція), Йенса Бредоу (Німеччина) та Френка Рейнольдса (США).

ВСТУП

1. МЕТА ТА СФЕРА ЗАСТОСУВАННЯ ІНКОТЕРМС

Метою Інкотермс є забезпечення єдиного набору міжнародних правил для тлумачення найбільш уживаних торговельних термінів у зовнішній торгівлі. Таким чином можна уникнути або, щонайменше, значною мірою скоротити невизначеності, пов'язані з неоднаковою інтерпретацією таких термінів у різних країнах.

Часто сторони, що укладають контракт, незнайомі з різною практикою ведення торгівлі в країнах одна одної. Це може стати причиною непорозумінь, спорів і судових проваджень з усіма пов'язаними з цим марними витратами часу й коштів. З метою вирішення вищезгаданих проблем, МТП в 1936 році вперше опублікувала звіт міжнародних правил тлумачення торговельних термінів. Ці правила відомі як «Інкотермс-1936». Пізніше були внесені зміни та доповнення 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 і на сьогодні, 2000 року, для узгодження цих правил із сучасною практикою міжнародної торгівлі.

Слід підкреслити, що сфера дії Інкотермс обмежується питаннями, пов'язаними з правами та обов'язками сторін договору купівлі-продажу відносно поставки товарів (під словом «товари» тут розуміються «матеріальні речі», а «нематеріальні товари», такі як комп'ютерне програмне забезпечення, виключаються).

Було виявлено два найпоширеніших напрями неправильного розуміння Інкотермс. Перший — це часте помилкове сприйняття Інкотермс як правил, що мають більше відношення до договору перевезення, аніж договору купівлі-продажу. По-друге, іноді їм приписують охоплення всіх зобов'язань, які сторони могли б воліти включити до контракту. Проте, як завжди підкреслювала МТП, Інкотермс поширюються виключно на відносини між продавцями та покупцями в рамках договору купівлі-продажу, більш того, тільки в деяких, чітко визначених аспектах.

В той час, як експортерам і імпортерам необхідно враховувати практичні зв'язки між різними договорами, необхідними для здійснення міжнародної торгової угоди — де вимагається не тільки договір купівлі-продажу, але й договори перевезення, страхування та фінансування — Інкотермс відносяться тільки до одного з цих договорів, а саме договору купівлі-продажу. Тим не менш, домовленість сторін про застосування певного терміна Інкотермс обов'язково має значення й для інших договорів. Наведемо лише кілька прикладів: продавець, погодившись на договірні умови CFR або CIF, не може виконати такий договір з використанням іншого виду транспорту, крім водного, оскільки за цими умовами він повинен надати покупцю коносамент чи інший морський транспортний документ, що просто неможливо при використанні інших видів транспорту. Більш того, документ, що вимагається згідно документарного кредитування, обов'язково залежатиме від засобів перевезення, що використовуватимуться.

По-друге, Інкотермс мають справу з рядом визначених обов'язків, що покладаються на сторони — такими як обов'язок продавця надати товар у розпорядження покупця або передати його для перевезення чи то доставити його до

пункту призначення та з розподілом ризику між сторонами в різних випадках. Далі, вони стосуються обов'язків щодо очищення товару для експорту та імпорту, упаковки товару, обов'язку покупця прийняти поставку, а також обов'язку сторін надати підтвердження того, що відповідні зобов'язання були належним чином виконані. Хоча Інкотермс є вкрай важливими для здійснення договору купівлі-продажу, велика кількість проблем, що можуть виникнути в цих відносинах, взагалі ними не розглядаються, такі як передача права власності та інші майнові права, порушення договору та наслідки таких порушень, а також звільнення від відповідальності в певних ситуаціях. Слід підкреслити, що Інкотермс не призначені для заміни таких умов договору, які необхідні для укладення повного договору купівлі-продажу, чи то через інкорпорацію нормативних умов, чи через індивідуальне узгодження умов. В більшості випадків Інкотермс не мають справи з наслідками порушення договору та звільненням від відповідальності внаслідок різноманітних перешкод. Ці питання повинні вирішуватися іншими умовами договору купівлі-продажу та застосовним законодавством. Інкотермс від початку завжди призначалися для застосування при продажі товарів, що поставляються через національні кордони, тобто, вони є міжнародними торговельними термінами. Однак на практиці Інкотермс час від часу також включаються у договори купівлі-продажу товарів виключно в межах внутрішніх ринків. У випадках, коли Інкотермс застосовуються таким чином, статті А.2 та Б.2 й будь-які інші умови інших статей, що стосуються експорту та імпорту, звичайно, стають зайвими.

2. ЧОМУ ІНКОТЕРМС ПЕРЕГЛЯДАЮТЬСЯ?

Основною причиною черги нових редакцій Інкотермс була потреба в їх адаптації до сучасної комерційної практики. Так, у редакції 1980 року було впроваджено термін «Франко-перевізник» (тепер FCA) для частих випадків, коли пунктом одержання товару в морській торгівлі вже був не традиційний пункт FOB (проходження за поручні судна), а частіше точка на суші перед завантаженням на борт судна, де товар укладався до контейнера для наступного транспортування морем або використання комбінації різних транспортних засобів (так звані змішані або мультимодальні перевезення).

Далі, при перегляді Інкотермс у 1990 році, у статтях, що стосувалися обов'язку продавця надати докази поставки, було дозволено замінити паперовий документообіг електронним обміном даними (EDI-повідомленнями) за умови, що сторони заздалегідь домовилися здійснювати спілкування за допомогою електронної пошти. Не варто й казати, що зусилля до вдосконалення структури та викладу Інкотермс для полегшення їх практичного застосування докладаються постійно.

3. ІНКОТЕРМС-2000

Впродовж процесу редагування, що зайняв близько двох років, МТП вжила всіх можливих заходів щодо залучення найширшого кола представників світової торгівлі від різноманітних її секторів, репрезентованих у національ-

них комітетах, за посередництвом яких працює МТП, до висловлення своїх поглядів і відгуків на низку проектів. Справжньою винагородою за цю роботу стали свідчення того, що вона викликала набагато активнішу реакцію з боку користувачів з усього світу, ніж будь-яка з попередніх редакцій Інкотермс. Результатом цього діалогу постала версія Інкотермс-2000, що може здатися лише незначною мірою зміненою порівняно до Інкотермс-1990. Зрозуміло, проте, що Інкотермс зараз користується всесвітнім визнанням, і тому МТП вирішила закріпити це визнання й уникати змін заради самих змін. З іншого боку, було докладено значних зусиль для забезпечення ясного й точного відображення торговельної практики формулюваннями, використовуваними в Інкотермс-2000. Крім того, значні зміни були внесені в дві області:

— обов'язки щодо митного очищення товару та здійснення митних платежів за термінами FAS і DEQ;

— обов'язки щодо навантаження та розвантаження за терміном FCA.

Всі зміни, як за змістом, так і за формою, були зроблені на основі ретельних досліджень, проведених серед користувачів Інкотермс. Особлива увага приділялася запитам, отриманим із 1990 року Групою експертів з Інкотермс, організованою для додаткового обслуговування користувачів Інкотермс.

4. ВКЛЮЧЕННЯ ПРАВИЛ ІНКОТЕРМС У ДОГОВІР КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ

З урахуванням періодичного внесення змін до Інкотермс, необхідно забезпечити, щоб у кожному випадку, коли сторони мають намір інкорпорувати правила Інкотермс у свій договір купівлі-продажу, завжди робилося чітке посилання на чинну у даний час версію Інкотермс. Цьому можна з легкістю не додати значення, коли, наприклад, посилання на більш ранню редакцію робиться у стандартних формах договорів або в бланках замовлення, використовуваних суб'єктами торговельних відносин. Відсутність посилання на поточну редакцію може потім призвести до спорів щодо того, чи мають сторони намір інкорпорувати цю саму або ж більш ранню версію Інкотермс до складу їхнього договору. Комерсанти, що бажають застосовувати Інкотермс-2000, таким чином, повинні чітко зазначити, що їхній договір регулюється «Інкотермс-2000».

5. СТРУКТУРА ІНКОТЕРМС

В Інкотермс-1990 терміни були для полегшення розуміння згруповані в чотири категорії, відмінні між собою по суті, — починаючи з терміну, згідно якого продавець тільки забезпечує покупцю доступ до товару на власних площах продавця («Е»-термін — Ex Works); далі йде друга група, в рамках якої продавець зобов'язаний доставити товар перевізнику, призначеному покупцем («F»-терміни — FCA, FAS і FOB); далі «С»-терміни, відповідно до яких продавець повинен укласти договір на перевезення, не приймаючи, проте, на себе ризик втрати чи пошкодження товару або додаткові витрати внаслідок подій, що мають місце після відвантаження та відправлення товару (CFR, CIF, CPT і CIP); і,

нарешті, «D»-терміни, за яких продавець має нести всі витрати та ризики, необхідні для доставки товару до місця призначення (DAF, DES, DEQ, DDU і DDP). Класифікація торговельних термінів викладається у наступній таблиці.

Позначення комерційних термінів згідно з Інкотермс — 2000

Група	Англomовне позначення	Міжнародний код	Україномовне позначення
Група E Відправлення	Ex works (...named place)	EXW	Франко*-завод (або «На заводі») (... назва місця)
Група F Основне перевезення не сплачене	Free carrier (...named place)	FCA	Франко-перевізник (... назва місця)
	Free alongside (...named port of shipment)	FAS	Франко вздовж борту судна (... назва порту доставки)
	Free on Board (...named port of shipment)	FOB	Франко-борт (...назва порту відвантаження)
Група C Основне перевезення сплачене	Cost and Freight (...named port of shipment)	CFR	Вартість і фрахт (...назва порту призначення)
	Cost, Insurance and Freight (...named port of shipment)	CIF	Вартість, страхування і фрахт (... назва порту призначення)
	Carriage Paid to (...named place of destination)	CPT	Перевезення оплачене до (... назва місця призначення)
	Carriage, Insurance and Paid to (...named place of destination)	CIP	Перевезення і страхування оплачені до (... назва місця призначення)
Група D Прибуття	Delivered At Frontier (...named place)	DAF	Поставка до кордону (... назва місця поставки)
	Delivered Ex Ship (...named port of shipment)	DES	Поставка з судна (або Доставлено франко-строп судно) (... назва порту призначення)
	Delivered Ex Quay (duty paid) (...named port of shipment)	DEQ	Поставка з пристані (або Доставлено франко-набережна) (... назва порту призначення)
	Delivered Duty Unpaid (...named port of shipment)	DDU	Поставка без оплати мита (... назва місця призначення)
	Delivered Duty Paid (...named port of shipment)	DDP	Поставка з оплатою мита (... назва місця призначення)

Далі під усіма термінами, як і в Інкотермс-1990, відповідні обов'язки сторін зведені в групи під 10 заголовками статей, де кожна стаття з боку продавця «віддзеркалює» статус покупця щодо цього ж питання.

6. ТЕРМІНОЛОГІЯ

При розробці Інкотермс-2000 було докладено значних зусиль для досягнення максимально можливої і бажаної послідовності у використанні різноманітних виразів, що проходять крізь усі тринадцять термінів. Таким чином,

вдалося уникнути використання різних формулювань для висловлення одного й того самого змісту. Крім того, по можливості використовувалися саме вирази, уживані в Конвенції ООН 1980 року про договори міжнародної купівлі-продажу товарів.

«вантажовідправник»

У деяких випадках необхідність використання одного цього терміна для передачі двох різноманітних значень була викликана виключно відсутністю підходящої альтернативи. Трейдери знайомі з цією складністю у контексті як договорів купівлі-продажу, так і договорів перевезення. Так, наприклад, термін «вантажовідправник» (shipper) позначає як особу, що передав товар для перевезення, так і особу, що укладає договір із перевізником; проте ці два «вантажовідправники» можуть бути різними особами, наприклад, за договором на умовах FOB, де продавець передає товар для перевезення, а покупець укладає договір із перевізником.

«поставка»

Особливо важливо відзначити, що термін «поставка» використовується в Інкотермс у двох різних значеннях. По-перше, — для визначення моменту, коли продавець виконав свої зобов'язання щодо доставки товару, визначені в статтях А.4 Правил Інкотермс. По-друге, термін «поставка» також використовується в контексті обов'язку покупця одержати чи прийняти поставку товару, зазначеного в статтях Б.4 Інкотермс. У цьому другому розумінні слово «поставка» означає, по-перше, що покупець «приймає» саму природу «С»-термінів, як-от, що продавець виконав свої обов'язки щодо відправки товарів, і, по-друге, що покупець зобов'язаний отримати товар. Цей останній обов'язок важливий для уникнення непотрібних платежів за зберігання товару до того моменту, як покупець забере товар. Таким чином, наприклад, за контрактами на умовах CFR і CIF покупець зобов'язаний прийняти поставку товарів і отримати їх від перевізника. Якщо покупець не виконає цього, він може стати зобов'язаним відшкодувати збитки продавцю, що уклав договір перевезення з перевізником, або ж покупець повинен буде сплатити перевізнику збори за простій для того, щоб той видав йому товар. Коли в цьому контексті говориться, що покупець зобов'язаний «прийняти поставку», це означає не те, що покупець приймає товар як відповідний договоріві купівлі-продажу, але тільки той факт, що продавець виконав своє зобов'язання передати товар для перевезення згідно договору перевезення, який він повинен укласти відповідно до пункту а) статей А.3 в «С»-термінах. Таким чином, якщо після отримання товару в пункті призначення покупець виявить, що товар не задовольняє умовам договору купівлі-продажу, він зможе використовувати проти продавця будь-які засоби захисту своїх інтересів, надані йому договором купівлі-продажу та застосовним правом. Як уже вказувалося, ці питання знаходяться цілком поза сферою дії Інкотермс.

Там, де це належить, в Інкотермс-2000 використовується вираз «надавати товар у розпорядження покупця», коли покупець отримує доступ до товару у

визначеному місці. Цьому виразу надається те ж саме значення, що й у виразі «передати товар», використовуваному в Конвенції ООН 1980 р. про договори міжнародної купівлі-продажу товарів.

«звичайний»

Слово «звичайний» з'являється в декількох термінах, наприклад, у терміні EXW щодо часу поставки (А.4) і в «С»-термінах щодо документів, які продавець зобов'язаний надати, й договору перевезення, що продавець повинен організувати (А.8, А.3). Зрозуміло, може бути важко сказати точно, що означає слово «звичайний», проте в багатьох випадках можливо точно визначити, як представники сфери торгівлі звичайно діють, і ця практика тоді може скласти відповідний дороговказ. У цьому значенні слово «звичайний» є більш корисним, ніж слово «розумний», що потребує оцінки не з погляду світової практики, а виходячи з більш складного принципу сумлінності та чесності. За деяких обставин, певна річ, може виникнути необхідність вирішувати, що означає «розумний». Проте, з наведених причин, в Інкотермс у більшості випадків слову «звичайний» віддано перевагу перед словом «розумний».

«збори»

У відношенні обов'язку очистити товари для імпорту, необхідно визначити, що мається на увазі під «зборами», що повинні бути сплачені при імпорті товарів. В Інкотермс 1990 року вираз «офіційні збори, сплачувані при експорті й імпорті товару», використовувався у терміні DDP у статті А.6. В статті А.6 термін DDP в Інкотермс-2000 слово «офіційні» було виключено через те, що воно викликало певні непорозуміння при визначенні, чи були збори «офіційними», чи ні. Виключення цього слова не передбачало істотної зміни змісту норми. «Збори», належні до сплати, позначають тільки ті збори, що є необхідним наслідком імпорту як такого і які відповідно повинні бути сплачені згідно застосованих правил імпорту. Будь-які додаткові збори, стягувані особами приватного права в зв'язку з імпортом, такі як складські збори, не пов'язані з обов'язком митного очищення товару, не охоплюються згаданим терміном «збори». Проте, виконання зазначеного зобов'язання може викликати деякі витрати на користь митних брокерів або експедиторів, якщо сторона, що несе це зобов'язання, не виконує відповідну роботу сама.

«порти», «місця», «пункти» («точки») і «площі»

У відношенні позначення місця, куди повинні бути доставлені товари, в Інкотермс використовуються різноманітні терміни. У термінах, призначених для застосування виключно при перевезенні товарів водним шляхом — таких як FAS, FOB, CFR, CIF, DES і DEQ — використані вирази «порт відправки» і «порт призначення». В усіх інших випадках використано слово «місце». У деяких випадках було визнано за потрібне також указувати «пункт» («точку») всередині порту або місця, оскільки продавцю може бути необхідно знати не тільки про доставку товару у певний район, такий як місто, але й про те, де саме в межах цього району товар має бути наданий у розпорядження покупця. У

договорах купівлі-продажу така інформація часто відсутня, і тому Інкотермс передбачають, що якщо конкретний пункт у межах узгодженого місця не був обумовлений і наявні кілька можливих пунктів, продавець може вибрати той, що найбільш придатний для його цілей (як, наприклад, у терміні FCA ст. А.4). Там, де пунктом доставки виступає місцезнаходження продавця, використовувався вираз «площі продавця» (термін FCA ст. А.4).

«корабель» і «судно»

У термінах, призначених для застосування щодо перевезень товарів водним шляхом, вирази «ship» і «vessel» використовуються як синоніми. Поняття «ship» використовується тоді, коли воно входить безпосередньо до складу торговельного терміна, такого як «франко вздовж борта судна» (FAS) і «доставка з судна» (DES), а також традиційно вживаного виразу «перехід через поручні судна» у терміні FOB.

«перевірка» та «огляд»

У статтях А.9 і Б.9 правил Інкотермс відповідно використані заголовки «перевірка — упаковка — маркування» і «огляд товару». Хоча слова «перевірка» та «огляд» є синонімами, було визнано за доцільне використовувати перше у відношенні зобов'язання продавця щодо поставки згідно статті А.4 та залишити друге для конкретного випадку здійснення «передвідвантажувального огляду», тому що такий огляд звичайно вимагається тільки тоді, коли покупець або органи влади країни експорту чи імпорту бажають пересвідчитися перед відправкою товару, що він відповідає умовам договору чи нормативних вимог.

7. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ ПРОДАВЦЯ ЩОДО ПОСТАВКИ

Інкотермс зосереджують увагу на зобов'язаннях продавця щодо поставки. Точний розподіл функцій і витрат у зв'язку з поставкою товару продавцем звичайно не викликає проблем, коли між сторонами існують тривалі торгові відносини. Тоді між ними встановлюється практика («порядок торгових відносин»), якому вони слідують у наступних угодах так само, як раніше. Однак, при встановленні нових комерційних відношень або укладанні договору через посередників, що є поширеним при продажі матеріальних товарів, необхідно використовувати умови договору купівлі-продажу та, у випадку, коли в цей договір включаються Інкотермс-2000, — розподіл функцій, витрат і ризиків, що впливає з них.

Звичайно, бажано було б, щоб Інкотермс могли якнайдетальніше визначити обов'язки сторін у зв'язку з поставкою товару. У порівнянні з Інкотермс-1990, в деяких конкретних ситуаціях (наприклад, див. термін FCA ст. А.4) у цьому відношенні було вжито додаткових заходів. Але було неможливо уникнути посилення на торговельні звичаї в статтях А.4 термінів FAS і FOB («у спосіб, відповідний до звичаїв порту»). Причиною цього є те, що саме в торгівлі матеріальними товарами точний засіб надання товару для перевезення за договорами на умовах FAS або FOB може відрізнятись у різних морських портах.

8. ПЕРЕХІД РИЗИКІВ І ВИТРАТ, ПОВ'ЯЗАНИХ ІЗ ТОВАРОМ

Ризик втрати чи пошкодження товару, а також обов'язок несення витрат, пов'язаних з товаром, переходить від продавця до покупця в момент виконання продавцем своїх зобов'язань щодо поставки товару. Оскільки покупцю не слід надавати можливість відкладення моменту передачі ризиків і витрат, усі терміни передбачають, що ця передача може мати місце навіть до здійснення поставки, якщо покупець не приймає поставку, як домовлено, чи не дає відповідних вказівок (у відношенні часу відвантаження та/або місця поставки), яких може потребувати продавець в інтересах виконання своїх обов'язків щодо поставки товару. Умовою такого передчасного переходу ризиків і витрат є визначення товару як призначеного для покупця або, як передбачено відповідними положеннями, окремо зарезервованого для нього (індивідуалізованого).

Ця вимога є особливо важливою для терміна EXW, тому що за всіх інших умов товари, як правило, визначаються як призначені для покупця, коли вжито заходів для їх відвантаження або відправлення (терміни «F» і «C») чи то доставки в місце, призначення («D»-терміни). Проте у виняткових випадках товар може бути відправлений від продавця навалом без точного визначення обсягів, призначених для кожного покупця, і тоді переходу ризиків і витрат не відбувається без вищезазначеної його індивідуалізації (пор. тж. із пунктом 3 ст. 69 Конвенції ООН 1980 р. про договори міжнародної купівлі-продажу товарів).

9. ТЕРМІНИ

9.1. «E»-термін покладає на продавця мінімальні зобов'язання: продавець повинен лише надати товар у розпорядження покупця в узгодженому місці — звичайно на власних площах продавця. З іншого боку, як часто відбувається на практиці, продавець може допомагати покупцю завантажити товар на транспортний засіб, наданий останнім. Хоча термін EXW краще відображував би це явище, якби коло зобов'язань продавця охоплювало й відвантаження, автори визнали за бажане збереження традиційного принципу мінімальних зобов'язань продавця за умовами терміна EXW, щоб їх можна було застосовувати тоді, коли продавець не хоче приймати ніяких зобов'язань щодо відвантаження товару. Якщо покупець бажає покласти на продавця ці додаткові обов'язки, це має бути обумовлено в договорі купівлі-продажу.

9.2. «F»-терміни вимагають від продавця доставки товару для перевезення відповідно до вказівок покупця. Питання пункту такої доставки за умовами FCA викликало утруднення через широке різноманіття обставин, що можуть торкатися договорів, укладених у відповідності з цим терміном. Так, товар може бути завантажений на транспортний засіб, надісланий покупцем, щоб забрати товар з площ продавця; в іншому випадку товар може потребувати відвантаження з транспортного засобу, наданого продавцем для доставки товару на термінал, названий покупцем. Інкотермс-2000 враховують ці варіанти, передбачаючи, що у випадку, коли місцем, названим у договорі в якості місця

доставки, є площі продавця, поставка є завершеною, коли товар завантажений на транспортний засіб, наданий покупцем, а в інших випадках — коли товар наданий у розпорядження покупця без розвантаження з транспортного засобу продавця. Варіанти, що вказувалися для різноманітних видів транспорту в статті А.4 терміна FCA Інкотермс-1990, не повторюються в Інкотермс-2000.

Пункт поставки на умовах FOB, такий самий, як у термінах CFR та CIF, залишився без змін в Інкотермс-2000, попри значні дискусії. Хоча у терміні FOB поняття «доставити товар через поручні судна» зараз може видаватися в багатьох випадках невідходящим, воно тим не менш розуміється комерсантами і застосовується з урахуванням особливостей товару та наявних навантажувальних засобів. Відчувалося, що зміни щодо пункту поставки в терміні FOB можуть створити непотрібну плутанину, особливо у відношенні продажу промислових товарів, що перевозяться морським шляхом, як правило, чартер-партіями.

На жаль, аббревіатура FOB ще використовується деякими комерсантами просто для позначення будь-якого пункту доставки — наприклад, «FOB фабрика», «FOB завод», «FOB із заводу продавця» чи інших внутрішніх пунктів, таким чином нехтуючи значенням аббревіатури «вільно на борту». Такого застосування терміна, що створює плутанину, слід уникати.

У терміні FAS відбулися важливі зміни щодо обов'язку експортного митного очищення товару, оскільки виявилось, що на практиці найчастіше цей обов'язок покладається на продавця, а не на покупця. Для повернення належної уваги до цієї зміни, її виділено заголовними літерами в преамбулі терміна FAS.

9.3. «С»-терміни вимагають від продавця укласти договір перевезення на звичайних умовах за свій власний рахунок. Тому пункт, до якого він повинен оплачувати транспортні витрати, обов'язково має бути зазначений після відповідного «С»-терміна. За умовами термінів CIF і CIP продавець також повинен застрахувати товар і нести витрати щодо страхування. Оскільки точка розподілу витрат фіксована в країні призначення, договори з «С»-термінами часто помилково вважаються договорами прибуття, за якими продавець несе всі ризики та витрати до моменту фактичного прибуття товару до погодженого пункту. Слід підкреслити, однак, що «С»-терміни мають ту ж природу, що «F»-терміни в тому відношенні, що продавець здійснює виконання договору в країні відвантаження або відправлення. Таким чином, договори купівлі-продажу на умовах «С»-термінів, як і договори на умовах «F»-термінів, входять до категорії договорів відправлення.

У природі договорів відправлення закладено, що, в той час як звичайні транспортні витрати за перевезення товару звичайним маршрутом і способом до погодженого місця сплачуються продавцем, покупець приймає ризики витрати чи пошкодження товару, а також додаткові витрати, що можуть виникнути внаслідок подій, що мають місце після належної доставки товару для перевезення. Таким чином, «С»-терміни відрізняються від усіх інших термінів тим, що вказують на дві «критичні» точки. Одна — це точка, до якої продавець повинен організувати перевезення й нести витрати за договором перевезення, а інша — це точка переходу ризиків. З цієї причини, покладення на

продавця за «С»-договором додаткових зобов'язань щодо продовження його відповідальності за збереження товару після проходження товаром вищезгаданої точки переходу ризику має здійснюватися з максимальною обережністю. Сутність «С»-термінів полягає у звільненні продавця від будь-яких подальших ризиків і витрат після належного виконання ним договору купівлі-продажу шляхом укладення договору перевезення та передання товару перевізникові, а також забезпечення страхування за термінами CIF і CIP.

Сутнісна природа «С»-термінів як умов договорів відправлення також відображається у використанні документарних акредитивів як переважного засобу платежу за цих обставин. У випадках, коли сторони договору купівлі-продажу домовилися, що продавець одержить оплату при поданні погоджених вантажовідправних документів до банку у відповідності з умовами документарного акредитиву, несення продавцем подальших ризиків і витрат після одержання оплати, за акредитивом чи іншим шляхом, після відвантаження й відправлення товару суперечило б ключовій меті документарного акредитиву. Звичайно, продавцю доведеться нести витрати за договором перевезення незалежно від того, чи фрахт підлягає оплаті вперед відправки (в пункті відправки), чи то в місці призначення; однак додаткові витрати, що можуть виникнути внаслідок подій, що матимуть місце після відвантаження й відправлення, обов'язково покладаються на покупця.

Якщо продавець повинний забезпечити договір перевезення, який охоплює оплату мит, податків і інших зборів, такі витрати, звичайно, покладаються на продавця в тій мірі, в якій це передбачено договором. Тепер це чітко сформульовано в статті А.6 усіх «С»-термінів.

Якщо звичайно необхідно укласти декілька договорів перевезення, пов'язаних із перевантаженням товару в проміжних пунктах для доставки їх до обумовленого місця призначення, продавець повинен оплачувати всі відповідні витрати, включаючи будь-які витрати, що виникають при перевантаженні товару з одного транспортного засобу на інший. Проте, якщо перевізник використав право перевантаження за відповідною умовою договору перевезення з метою уникнення непередбачених перешкод (наприклад, лід, затор, страйки, робочі безпорядки, приписи органів влади, війна чи військові дії), тоді всі додаткові витрати, що випливають із цього, будуть віднесені на рахунок покупця, тому що зобов'язання продавця обмежене організацією звичайного договору перевезення.

Часто трапляється, що сторони договору купівлі-продажу бажають чітко визначити міру, в якій продавець зобов'язаний забезпечувати договір перевезення, включаючи витрати на розвантаження. Оскільки такі витрати звичайно покриваються ціною фрахту, коли товар перевозиться звичайними судноплавними лініями, договір купівлі-продажу часто передбачає, щоб товар перевозився в такий спосіб або принаймні відповідно до «лінійних умов» (умов перевезення вантажів рейсовими судами). В інших випадках після термінів CFR і CIF додаються слова «включаючи розвантаження» («розвантажено»). Втім, не рекомендується додавати до «С»-термінів абревіатури, за винятком випадків, коли у відповідному секторі торгівлі значення абревіатури є чітко зрозумілим та прийнятими сторонами, або мав бути, виходячи з відповідного законодавства чи торгівельного звичаю.

Зокрема, для продавця не бажано — та й неможливо, не змінюючи саму природу «С»-термінів — брати на себе будь-які зобов'язання щодо прибуття товару в місце призначення, бо ризик будь-якої затримки під час перевезення несе покупець. Таким чином, будь-яке зобов'язання щодо часових рамок обов'язково має вступатися місця відвантаження чи відправлення, наприклад, «відвантаження (відправлення) не пізніше ...». Умова, наприклад, «CFR Гамбург не пізніше ...» є насправді некоректною і тому залишає місце для різноманітних тлумачень. Можна припустити, що сторони мали на увазі або те, що товар повинен дійсно прийти в Гамбург у визначений день, і тоді договір вже буде не договором відвантаження, а договором прибуття, чи, навпаки, що продавець повинен відправити товар у такий термін, за якого товар, за звичайного ходу обставин, прибуде в Гамбург до визначеної дати, за винятком випадків затримки перевезення внаслідок непередбачених подій.

У товарній торгівлі трапляється, що товар купується під час перевезення на судні, і в таких випадках після торговельного терміна додається вираз «на плаву». Оскільки за таких умов, згідно положень термінів CFR і CIF, ризик втрати чи пошкодження товару вже перейшов від продавця до покупця, можуть виникнути складності тлумачення. З одного боку, можливе збереження звичайного значення термінів CFR і CIF щодо розподілу ризику між продавцем і покупцем, як-от, переходу ризику в момент відвантаження: це могло б означати, що покупець змушений прийняти наслідки подій, що вже відбулися на момент вступу договору купівлі-продажу в силу. Іншим варіантом було б визнати співпадіння моменту переходу ризику з часом укладення договору купівлі-продажу. Перший варіант досить практичний, оскільки звичайно неможливо визначити стан товару під час перевезення. З цих міркувань стаття 68 Конвенції ООН 1980 року про договори міжнародної купівлі-продажу товарів передбачає, що, «(якщо на те вказують обставини,) покупець приймає на себе ризик у відношенні товару, проданого під час його знаходження в дорозі, з моменту здачі товару перевізнику, що видав документи, які підтверджують договір перевезення». Проте, це правило має виняток, коли «продавець знав або повинен був знати, що товар втрачено чи пошкоджено, і він не сповістив про це покупця». Таким чином, тлумачення термінів CFR або CIF із додаванням виразу «на плаву» залежатиме від правових норм, застосованих до договору купівлі-продажу. Сторонам рекомендується перевірити, яке право застосовується до їх договору, та яке рішення має з цього впливати. У випадку сумнівів сторонам рекомендується ясно розкрити це питання в своєму договорі.

На практиці сторони часто продовжують використовувати стару аббревіатуру C&F (або C і F, C+F). Проте в більшості випадків виявляється, що вони розглядають ці вирази як еквіваленти CFR. Сторонам, на уникнення труднощів тлумачення їх договору, слід застосовувати правильний термін Інкотермс — CFR, що є єдиною прийнятою в усьому світі стандартною аббревіатурою терміна «вартість і фрахт (... назва порту призначення)».

Терміни CFR і CIF у статтях А.8 правил Інкотермс-1990 зобов'язували продавця надавати копію чартер-партії в усіх випадках, коли його транспортний документ (звичайно коносамент) містив посилання на чартер-партію, на-

приклад, через вказівки на «всі інші умови, передбачені в чартер-партії». Хоча, звичайно, договірною стороною повинна завжди бути в змозі визначити всі умови свого договору — бажано під час його укладення, — виявилось, що практика надання чартер-партії як зазначено вище створює проблеми, зокрема в зв'язку з акредитивними операціями. Обов'язок продавця надавати відповідно до умов CFR і CIF копію чартер-партії разом з іншими транспортними документами було виключено з Інкотермс-2000.

Хоча стаття А.8 правил Інкотермс спрямовані на забезпечення надання продавцем покупцю «доказів поставки», варто підкреслити, що продавець виконує цю вимогу в момент надання «звичайних» доказів. Згідно умов термінів CPT і CIP це буде «звичайний транспортний документ», а термінів CFR і CIF — коносамент або морська накладна. Транспортні документи повинні бути «чистими», що означає, що вони не повинні містити застереження чи вказівки, що констатують дефектний стан товару та/або упаковки. Якщо такі застереження або вказівки з'являються в документі, він вважається «нечистим» і не приймається банками в операціях із документарними акредитивами. Проте слід зазначити, що транспортний документ, навіть без таких застережень чи вказівок, звичайно не складає для покупця беззаперечного доказу того, що товар був відвантажений у відповідності з умовами договору купівлі-продажу, для використання проти перевізника. Як правило, перевізник у стандартному тексті на першій сторінці транспортного документа відмовляється прийняти відповідальність за інформацію щодо товару, вказуючи, що детальні відомості, включені до транспортного документа, являють собою лише заяви вантажовідправника. Згідно більшості застосованих законів і принципів перевізник повинний прийнятими використати розумні засоби перевірки правильності інформації, й невиконання цього може покласти на нього відповідальність перед вантажоодержувачем. Втім, у контейнерній торгівлі перевізник не має засобів перевірки вмісту контейнера, якщо тільки він сам не відповідав за його укладання.

Існують тільки два терміни, пов'язані із страхуванням, як-от терміни CIF і CIP. Відповідно до них продавець зобов'язаний забезпечити страхування на користь покупця. В інших випадках сторони самі вирішують, чи бажають вони застрахуватися та в якій мірі. Оскільки продавець страхує угоду на користь покупця, він не знає точних вимог останнього. Відповідно до стандартних умов страхування вантажів Інституту лондонських страховиків страхування може здійснюватися з «мінімальним покриттям» за умовами С, із «середнім покриттям» за умовами В і з «найбільш широким покриттям» за умовами А. Оскільки при продажі товарів за терміном CIF покупець може захотіти продати товар у дорозі наступному покупцеві, який, в свою чергу, може захотіти знову перепродати товар, неможливо знати розмір страхового покриття, що задовольнятиме таких наступних покупців, і, таким чином, традиційно за умов CIF обирається мінімальне страхування, з можливістю покупця вимагати від продавця додаткового покриття. Однак мінімальне страхування не підходить для продажу промислових товарів, коли ризик викрадення, розкрадання або неналежного поводження з товаром чи збереження товару потребує більшого покриття, ніж за умовами С. Оскільки термін CIP, на відміну від терміна CIF,

як правило, не застосовується для продажу промислових товарів, доцільно було б затвердити найширше страхове покриття за СІР, радше ніж мінімальне за СІГ. Але встановлення різних обов'язків продавця щодо страхування за термінами СІГ і СІР призвело б до плутанини, тож обидва терміни обмежують обов'язки продавця щодо страхування мінімальним покриттям. Для покупця на умовах СІР особливо важливо приділяти увагу наступному: при необхідності додаткового страхування, він повинний домовитися з продавцем, чи останній надасть додаткове страхування, або ж покупець сам подбає про нього. Є також окремі випадки, коли покупець може захотіти одержати ще більший захист, ніж надається згідно вищезгаданих стандартних умов А, наприклад, страхування на випадок війни, повстань, громадських заворушень, страйків або інших робочих безпорядків. Якщо він бажає, щоб продавець забезпечив таке страхування, він повинний надати йому відповідні вказівки щодо того, в якому випадку продавець буде зобов'язаний, за наявності відповідних можливостей, забезпечити таке страхування.

9.4. «D»-терміни відмінні за своєю природою від «C»-термінів, тому що відповідно до «D»-термінів продавець відповідає за прибуття товару в узгоджене місце чи пункт призначення на кордоні чи то всередині країни імпорту. Продавець зобов'язаний нести всі ризики й витрати щодо доставки товару до цього місця (пункту). Таким чином, «D»-терміни позначають договори прибуття, в той час як «C»-терміни вказують на договори відвантаження (відправлення).

Відповідно до «D»-термінів, за винятком DDP, продавець не зобов'язаний доставляти товар очищеним для імпорту в країну призначення.

Традиційно, за терміном DEQ продавець був зобов'язаний очистити товар для імпорту, оскільки товар мав бути вивантажений на причал і в такий спосіб ввезений до країни імпорту. Але внаслідок змін у процедурах митного очищення в більшості країн, зараз доречніше, щоб здійснювала очищення і сплачувала мита й інші збори сторона з місцем знаходження в відповідній країні. Таким чином, зміни до терміна DEQ було внесено з тієї ж причини, що й згадані раніше зміни в терміні FAS, і так само вони виділені заголовними літерами у преамбулі.

Виявилось, що в багатьох країнах використовуються торгові терміни, не включені в Інкотермс, переважно при залізничних перевезеннях («франко кордон» — «franco border», «franco-frontiere», «Frei Granze»). Проте такі терміни звичайно не передбачають, що продавець зобов'язується нести ризик втрати чи пошкодження товару під час транспортування до кордону. За цих обставин бажано було б застосовувати термін СРТ із зазначенням кордону. Якщо, з іншого боку, сторони мають на меті несення продавцем ризику під час перевезення, доречно застосовувати термін DAF із зазначенням кордону.

Термін DDU був запроваджений у версії Інкотермс 1990 року. Термін виконує важливу функцію в випадках, коли продавець готовий доставити товар до країни призначення без очищення його для імпорту й оплати мита. У країнах, де імпортне очищення може бути складним і займати багато часу, для продавця може бути ризиковано брати на себе зобов'язання доставити товар за

пункт митного очищення. Хоча за умовами статей Б.5 і Б.6 терміна DDU покупець зобов'язаний нести додаткові ризики й витрати внаслідок можливого не виконання своїх обов'язків щодо очищення товару для імпорту, продавцю рекомендується не застосовувати термін DDU у відношенні країн, де можна очікувати утруднень при імпортному очищенні товару.

10. ВИРАЗ «НЕМАЄ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ»

Як постає з виразів «продавець зобов'язаний» і «покупець зобов'язаний», терміни Інкотермс стосуються тільки зобов'язань, що сторони несуть одна перед одною. Тому слова «немає зобов'язань» були включені в усіх випадках, коли одна сторона не несе зобов'язань перед іншою. Таким чином, якщо, наприклад, у відповідності зі статтею А.3 відповідного терміна продавець зобов'язаний укласти й оплатити договір перевезення, ми зустрічаємо слова «немає зобов'язань» під заголовком «договір перевезення» у статті Б.3 «а», що визначає статус покупця. Знову ж, коли жодна із сторін не несе відповідних зобов'язань перед іншою, слова «немає зобов'язань» постають відносно обох сторін, наприклад, у відношенні страхування.

У будь-якому випадку важливо підкреслити, що навіть коли одна сторона може «не мати зобов'язань» щодо виконання певної задачі перед іншою, це не означає, що виконання цієї задачі не в її інтересах. Так, наприклад, тільки через те, що покупець за умовами терміна CFR не зобов'язаний перед продавцем укласти договір страхування за статтею Б.4, ясно, що укладення такого договору в його інтересах, бо за статтею А.4 продавець не несе зобов'язань щодо забезпечення страхування.

11. ВАРІАЦІЇ ІНКОТЕРМС

У практиці часто має місце ситуація, коли сторони намагаються самостійно досягти більшої точності терміна, додаючи певні слова до термінів Інкотермс. Варто підкреслити, що Інкотермс не дають ніяких вказівок стосовно таких змін. Таким чином, якщо сторони не можуть спертися на усталений торговельний звичай у тлумаченні таких приписок, вони можуть зіткнутися з серйозними проблемами, коли неможливо забезпечити однозначне розуміння останніх.

Наприклад, при використанні поширених виразів «Франко-борт укладено» або «Франко-завод навантажено» неможливо досягти в усьому світі єдиного розуміння того, що зобов'язання продавця таким чином поширюються не тільки на покриття вартості фактичного вантаження товару відповідно на судно чи наземний транспортний засіб, але й на прийняття ризику випадкової втрати чи пошкодження товару в процесі укладки й навантаження. З цих причин сторонам наполегливо рекомендується чітко вказати, чи мають вони на увазі тільки те, що обов'язки щодо здійснення або оплати дій з укладки й завантаження покладаються на продавця, чи то що на ньому залишається й ризик до фактичного завершення укладки й завантаження. На це питання Інкотермс не дають відповіді; відповідно, якщо договір також чітко не розкриває наміри сторін, сторони можуть зазнати зайвих утруднень і витрат.

Хоча Інкотермс-2000 не торкаються багатьох із цих традиційно використовуваних варіантів, преамбули до деяких торговельних термінів все ж попереджають сторони про необхідність спеціальних умов договору у випадку бажання сторін вийти за межі умов Інкотермс:

- EXW — додатковий обов'язок продавця завантажити товар на транспортний засіб покупця;
- CIF/CIP — потреба покупця в додатковому страхуванні;
- DEQ — додатковий обов'язок продавця щодо сплати витрат після розвантаження.

У деяких випадках продавці й покупці посилаються на комерційну практику рейсових (контейнерних) і чартерних перевезень. За цих обставин необхідно чітко розрізнити зобов'язання сторін за договором перевезення і їх взаємні обов'язки за договором купівлі-продажу. На жаль, відсутні авторитетні визначення таких виразів, як «лінійні умови» й «портові збори». Розподіл витрат згідно відповідних умов може відрізнятися в різних місцях і періодично змінюватися. Сторонам рекомендується чітко вказати в договорі купівлі-продажу, як ці витрати повинні розподілятися між ними.

Вирази, часто використовувані в чартер-партіях, такі як «Франко-борт укладено», «Франко-борт укладено та впорядковано», іноді використовуються в договорах купівлі-продажу для точного пояснення того, якою мірою продавець за умовами FOB повинний виконати укладення товару та розміщення його на борту судна. У випадку додавання цих слів, у договорі купівлі-продажу необхідно роз'яснити, чи відносяться додаткові обов'язки тільки до витрат або й до ризиків теж.

Як уже зазначалося, було докладено всіх зусиль для відображення в термінах Інкотермс найпоширенішої комерційної практики. Проте в деяких випадках — особливо там, де Інкотермс-2000 відрізняються від Інкотермс-1990 — сторони можуть захотіти іншої дії умов за торговельними термінами. Їм нагадуватиметься про можливі варіанти у преамбулі до термінів, указуючи на них словом «Проте» або «Однак».

12. ЗВИЧАЇ ПОРТУ ЧИ ПЕВНОЇ СФЕРИ ТОРГІВЛІ

Оскільки Інкотермс утворюють набір термінів-умов для використання в різних галузях торгівлі та регіонах, точно визначити обов'язки сторін назавжди й для всіх неможливо. Тому до певної міри необхідно посилатися на звичаї порту чи певної сфери торгівлі, або практику, яку могли встановити самі сторони в своїх попередніх відносинах (пор. зі ст. 9 Конвенції ООН 1980 року про договори міжнародної купівлі-продажу товарів). Звичайно, бажано, щоб продаві та покупці постійно підтримували належну двосторонню поінформованість щодо таких звичаїв під час переддоговірних переговорів, і при виникненні неясностей висвітлювали своє правове становище у відповідних статтях своїх договорів купівлі-продажу. Такі спеціальні умови конкретного договору замінюватимуть чи змінюватимуть усе сформульоване в умовах різноманітних термінів Інкотермс в якості правил тлумачення.

13. ВИБІР ПОКУПЦЕМ МІСЦЯ ВІДПРАВЛЕННЯ

У деяких ситуаціях може виявитися неможливим на момент укладення договору купівлі-продажу прийняти точне рішення щодо конкретного пункту чи навіть місця, до яких продавець повинен доставити товар для перевезення. Наприклад, на цій стадії можуть бути зазначені просто район чи досить велика територія, наприклад, морський порт. Після цього звичайно робиться застереження про право чи обов'язок покупця пізніше назвати більш конкретний пункт у зазначених рамках. Якщо покупець зобов'язаний назвати конкретний пункт відповідно до вищевикладеного, невиконання цього може призвести до покладення на нього ризиків і додаткових витрат, що можуть стати наслідком такого невиконання (статті Б.5/Б.7 усіх термінів). Крім того, невикористання покупцем свого права зазначити такий пункт може надати продавцю право вибрати пункт, найбільш підходящий для своїх цілей (FCA стаття А.4).

14. МИТНЕ ОЧИЩЕННЯ

Термін «митне очищення» викликав різночитання. Тому при кожному посиланні на обов'язок продавця або покупця виконати зобов'язання, пов'язані з проходженням товару через митницю країни експорту або імпорту, зараз укаzuється, що цей обов'язок охоплює не тільки оплату мита і всіх інших зборів, але також виконання й оплату будь-яких адміністративних дій, пов'язаних із проходженням товару через митницю та сповіщенням органів влади щодо цього. Далі, подекуди вважалося, хоч і цілком неправомірно, непотрібним застосовувати терміни, що торкаються обов'язку митного очищення товару, у випадках, коли (як, наприклад, у межах Європейського Союзу чи інших зон вільної торгівлі) обов'язки щодо сплати митних платежів та обмеження щодо імпорту чи експорту відсутні. Для прояснення цих ситуацій у статті А.2 і Б.2, А.6 і Б.6 відповідних термінів Інкотермс були включені слова «де це належить», щоб терміни використовувалися без будь-яких двозначностей у випадках, коли митні процедури не потрібні. Звичайно бажано, щоб митне очищення організувала сторона, що має постійне місцезнаходження в країні, де має відбуватися це очищення, або принаймні особа, що діє там від імені цієї сторони. Таким чином, експортер, як правило, повинен проводити очищення товару для експорту, а імпортер — для імпорту. Інкотермс-1990 (*v0a23697-90*) відходили від цього принципу в торговельних термінах EXW і FAS (обов'язок експортного очищення товару на покупці) та DEQ (обов'язок імпортного очищення на продавці), але в редакції Інкотермс-2000 терміни FAS і DEQ покладають обов'язок митного очищення товару для експорту на продавця, а для імпорту — відповідно на покупця. Термін же EXW, що покладає мінімальні обов'язки на продавця, був залишений без змін (обов'язок очищення товару для експорту покладається на покупця). За терміном DDP продавець безпосередньо погоджується зробити те, що впливає з самої розшифровки назви терміна — «Доставлено, мито оплачене», тобто очистити товар для імпорту і сплатити будь-які збори, що впливають із цього.

15. ПАКУВАННЯ

У більшості випадків сторони заздалегідь знають, яка упаковка необхідна для безпечного перевезення товару в місце призначення. Однак через те, що обов'язки продавця упакувати товар можуть значно варіюватися залежно від засобу та тривалості планованого перевезення, було визнано за необхідне передбачити обов'язок продавця упакувати товар відповідно умовам транспортування, але тільки в тій мірі, в якій йому до укладення договору купівлі-продажу стали відомі обставини, пов'язані з транспортуванням (пор. з ст. ст. 35(1) і 35(2)(b) Конвенції ООН 1980 року про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, згідно яких товар, включаючи упаковку, повинен бути «придатний для будь-якої конкретної цілі, про яку продавцю було прямо чи посередньо повідомлено під час укладання договору, за винятком тих випадків, коли з обставин випливає, що покупець не покладався або що для нього було нерозумним поклатися на компетентність і судження продавця»).

16. ОГЛЯД ТОВАРУ

У багатьох випадках покупцю можна рекомендувати домовитися щодо огляду товару до або в момент його передачі продавцем для перевезення (так званий передвідвантажувальний огляд). Якщо в договорі не передбачено інше, покупець самостійно несе витрати такого огляду, що проводиться в його власних інтересах. Проте, якщо огляд проводиться з метою надання продавцю можливості виконати будь-які обов'язкові правила, застосовані до експорту товару в його власній країні, продавець повинен сам оплатити такий огляд, за винятком договорів за терміном EXW, тому що при застосуванні останнього витрати такого огляду лежать на покупцеві.

17. ВИДИ ТРАНСПОРТУ ТА ВІДПОВІДНІ ІМ ТЕРМІНИ ІНКОТЕРМС-2000

Вид транспортування і відповідний термін Інкотермс-2000

Будь-який вид транспортування		
Група E	EXW	Франко-завод (...назва місця)
Група P	FCA	Франко-перевізник (...назва місця призначення)
Група C	CPT CIP	Фрахт/перевезення оплачені до (...назва місця призначення) Фрахт/перевезення і страхування оплачені до (...назва місця призначення)
Група D	DAF DDU DDP	Поставки до кордону (...назва місця доставки) Поставки без оплати мита (...назва місця призначення) Поставки з оплатою мита (...назва місця призначення)
Тільки морський і внутрішньоконтинентальний водний транспорт		
Група P	FAS FOB	Франко вздовж борту судна (...назва порту відвантаження) Франко-борт (...назва порту відвантаження)
Група C	CFK CIF	Вартість і фрахт (...назва порту призначення) Вартість, страхування і фрахт (...назва порту призначення)
Група O	DES DEQ	Поставка з судна (...назва порту призначення) Поставка з пристані (...назва порту призначення)

18. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЗАСТОСУВАННЯ

У деяких випадках преамбула того чи іншого терміна містить рекомендації щодо його застосування чи незастосування. Це особливо важливо при виборі між термінами FCA і FOB. На жаль, комерсанти продовжують застосовувати термін FOB там, де він цілком недоречний, цим змушуючи продавця нести ризики після передачі товару перевізнику, названому покупцем. Термін же «FOB» можна застосовувати тільки тоді, коли здійснення поставки товару передбачається після переходу «через поручні судна» чи, в будь-якому випадку, на судно, а не шляхом передачі перевізнику для наступного завантаження на судно, наприклад, складеним у контейнери чи завантаженим на вантажівки або в фури для їх поромного перевезення методом «з колес на колеса». Відповідно, у преамбулі до терміна FOB було зроблено наполегливе попередження про недоречність застосування цього терміна, коли сторони не мають намірів щодо здійснення поставки в момент переходу товару через поручні судна.

Трапляється, що сторони помилково застосовують терміни, призначені для перевезення товарів морем, і тоді, коли мають на увазі інший вид транспорту. Це може поставити продавця в невдале положення, коли він не може виконати своє зобов'язання щодо надання покупцю відповідного документа (наприклад, коносаменту, морської накладної чи їх електронного еквіваленту). Таблиця, наведена вище в параграфі 17, показує, який термін Інкотермс-2000 слід використовувати для якого виду транспорту. Крім того, у преамбулі до кожного терміна вказується, чи може він використовуватися для всіх видів транспорту чи тільки для водного.

19. КОНОСАМЕНТ І ЕЛЕКТРОННА ТОРГІВЛЯ

Традиційно бортовий коносамент є єдиним прийнятним документом, який може надавати продавець відповідно до термінів CFR і CIF. Коносамент виконує три важливі функції, як-от:

- доказ поставки товару на борт судна;
- доказ укладення договору перевезення;
- засіб передавання прав на товар у дорозі іншій стороні шляхом передачі її паперового документа.

Інші транспортні документи, крім коносаменту, будуть виконувати перші дві з зазначених функцій, але не матимуть впливу на процес доставки товару в місце призначення й не даватимуть можливості покупцю продати товар у дорозі шляхом передачі документів своєму покупцю. Натомість, інші транспортні документи вказуватимуть сторону, що має право на одержання товару в місці призначення. Той факт, що володіння коносаментом вимагається для одержання товарів від перевізника в місці призначення, особливо ускладнює його заміну електронними засобами зв'язку.

По-друге, звичайно коносамент виписується у декількох оригіналах, але, безперечно, дуже важливо, щоб покупцю або банку, що діє відповідно до його інструкцій при здійсненні виплат продавцю, було забезпечено передачу продавцем всіх оригіналів (так званого «повного комплекту»). Це є також вимо-

гою Уніфікованих правил та звичаїв Міжнародної торгової палати для документарних акредитивів; версія, що діє на дату публікації Інкотермс-2000, позначається як публікація МТП номер 500).

Транспортні документи повинні засвідчувати не тільки доставку товару перевізнику, але й те, що товар, наскільки може підтвердити перевізник, був отриманий у повній справності й доброму стані. Будь-який запис у транспортних документах, який би вказував, що товар був отриманий в іншому стані, робить документ «нечистим» і, таким чином, неприйнятним відповідно до УСР.

Незважаючи на особливу юридичну природу коносаменту, очікується його заміщення електронними засобами в найближчому майбутньому. Вже версія Інкотермс 1990 року належним чином врахувала це очікуване вдосконалення. Згідно статей А.8 термінів, паперові документи можуть бути замінені електронними повідомленнями за умови, що сторони домовилися підтримувати зв'язок в електронній формі. Такі повідомлення можуть передаватися безпосередньо зацікавленим сторонам або через третю особу, що надає послуги, що створюють додаткову вартість. Однією з таких корисних послуг, що може бути надана третьою особою, є реєстрація послідовних володільців коносаменту. Системи, що надають такі послуги, напр., т. зв. служба БОЛЕРО, можуть вимагати подальшого ствердження відповідними юридичними нормами та принципами, як вказують Правила електронних коносаментів Міжнародного Морського Комітету 1990 року (Comite Maritime International 1990 Rules for Electronic Bills of Lading) та статті 16 — 17 Типового закону UNCITRAL про електронну торгівлю (UNCITRAL Model Law on Electronic Commerce).

20. НЕПЕРЕДАВАНІ ТРАНСПОРТНІ ДОКУМЕНТИ ЗАМІСТЬ КОНОСАМЕНТІВ

За останні роки було досягнуто значного спрощення документообігу. Коносаменти часто замінюються непередаваними документами, подібними до використовуваних в інших перевезеннях, ніж морські. Ці документи називаються «морськими накладними», «контейнерними накладними», «вантажними розписками» або варіантами таких виразів. Непередавані документи цілком придатні для використання, за винятком випадків, коли покупець хоче продати товар у дорозі шляхом передачі паперового документа новому покупцю. Щоб це стало можливим, обов'язково має бути збережений обов'язок продавця надати коносамент відповідно до умов CFR і CIF. Проте якщо договірні сторони знають, що покупець не планує продажу транзитного товару, вони можуть спеціально домовитися про звільнення продавця від обов'язку надати коносамент, або, навпаки, застосовувати терміни CPT і CIP, де немає вимоги про надання коносаменту.

21. ПРАВО ДАВАТИ ВКАЗІВКИ ПЕРЕВІЗНИКУ

Покупець, що сплачує ціну товару відповідно до «С»-терміна, повинен забезпечити позбавлення продавця можливості після одержання оплати розпоряджатися товаром шляхом надання нових вказівок перевізнику. Деякі транс-

портні документи, використовувані для окремих видів транспорту (повітряний, дорожній або залізничний), пропонують договірним сторонам можливість перешкоджати продавцю у видачі таких нових вказівок перевізнику шляхом забезпечення покупця окремим оригіналом чи дублікатом накладної. Однак документи, використовувані замість коносаментів у морських перевезеннях, як правило, не містять такої «блокуючої» функції. Міжнародний Морський Комітет (СМІ) виправив цей недолік вищевказаних документів при виданні в 1990 році «Єдиних правил морських накладних» (Uniform Rules for Sea Waybills), що дозволяють сторонам включити умову «без права розпорядження», за якою продавець відмовляється від права розпоряджатися товаром через надання вказівок перевізнику щодо доставки товару іншій особі чи в інше місце, ніж зазначено в накладній.

22. АРБІТРАЖ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГОВОЇ ПАЛАТИ

Договірні сторони, що бажають мати можливість звернутися до Арбітражного суду при МТП у випадку виникнення розбіжностей між собою, повинні спеціально і чітко домовитися про арбітраж Міжнародної торгової палати у своєму контракті або, за відсутності єдиного договірного документа, шляхом обміну повідомленнями, що складатиме угоду між ними. Факт включення одного або декількох термінів Інкотермс у договір чи пов'язане з цим листування сам по собі не утворює домовленості про можливість звернутися до арбітражу МТП. МТП рекомендує таке стандартне арбітражне застереження: «Будь-які спори, що виникають з цього договору або в зв'язку з ним, підлягають остаточному врегулюванню у відповідності з Арбітражним Регламентом Міжнародної торгової палати, одним або кількома арбітрами, призначеними у відповідності з зазначеним Регламентом».

EXW

EX WORKS (... named place)

ФРАНКО-ЗАВОД (... назва місця)

Термін «франко-завод» означає, що продавець вважається таким, що виконав свої зобов'язання щодо поставки, в момент, коли він надав товар у розпорядження покупця на площах свого підприємства чи в іншому названому місці (наприклад, на заводі, фабриці, складі і т. ін.), без здійснення митного очищення товару для експорту та завантаження його на будь-який приймаючий транспортний засіб.

Таким чином, цей термін покладає мінімальні обов'язки на продавця, а покупець несе всі витрати і ризики у зв'язку з перевезенням товару з площ продавця до місця призначення.

Однак, якщо сторони бажають покласти на продавця обов'язки щодо завантаження товару в місці відправлення та всі ризики й витрати такого вантаження, це має бути чітко обумовлено шляхом включення відповідного застереження до договору купівлі-продажу. Цей термін не слід застосовувати, коли

покупець не в змозі виконати експортні формальності, прямо чи посередньо. За таких обставин має застосовуватися термін FCA, за умови, що продавець погоджується нести витрати й ризики, пов'язані з завантаженням товару.

А. Обов'язки продавця

А.1. Надання товару у відповідності з договором

Продавець зобов'язаний надати товар із комерційним рахунком-фактурою або еквівалентним йому електронним повідомленням, у відповідності з умовами договору купівлі-продажу, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за договором.

А.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності

Продавець зобов'язаний, на прохання, за рахунок і на ризик покупця, надати йому всіляке сприяння в одержанні, де це належить, будь-якої експортної ліцензії або іншого офіційного дозвільного документа, необхідного для здійснення експорту товару.

А.3. Договори перевезення та страхування

а) Договір перевезення.

Немає зобов'язань.

б) Договір страхування.

Немає зобов'язань.

А.4. Поставка

Продавець зобов'язаний надати товар у розпорядження покупця в названому місці поставки, без завантаження на будь-який приймаючий транспортний засіб, в узгоджений день чи в межах погодженого періоду або, якщо такого часу не обумовлено, у строк, звичайний для поставки аналогічних товарів. Якщо сторони не узгодили конкретної точки в межах названого місця поставки, і наявні декілька придатних для цього точок, продавець може вибрати таку точку в межах місця поставки, яка найбільш відповідає його цілям.

А.5. Перехід ризиків

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.5, нести всі ризики втрати чи пошкодження товару до моменту здійснення його поставки у відповідності з статтею А.4.

А.6. Розподіл витрат

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.6, нести всі витрати, пов'язані з товаром, до моменту здійснення його поставки у відповідності з статтею А.4.

А.7. Повідомлення покупцю

Продавець зобов'язаний дати покупцю достатнє повідомлення щодо часу і місця, коли і де товар буде наданий у розпорядження останнього.

А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Немає зобов'язань.

А.9. Перевірка — упаковка — маркування

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для надання товару в розпорядження покупця.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок забезпечити пакування товару, необхідне для перевезення товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі прийнято звичайно надавати у розпорядження товари з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки). Пакування здійснюється в тій мірі, в якій обставини, що стосуються транспортування (наприклад, засоби перевезення, місце призначення), були повідомлені продавцю до укладення договору купівлі-продажу. Упаковка повинна містити належне маркування.

А.10. Інші обов'язки

Продавець зобов'язаний, на прохання, за рахунок і на ризик покупця, надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних повідомлень, що видаються чи передаються у країні поставки та/або походження товару, яких може потребувати покупець для експорту та/або імпорту товару і, в разі необхідності, для його транзитного перевезення через будь-яку країну.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

Б. Обов'язки покупця

Б.1. Сплата ціни

Покупець зобов'язаний сплатити ціну товару у відповідності з договором купівлі-продажу.

Б.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності

Покупець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку експортну та імпорتنу ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності.

Б.3. Договори перевезення та страхування

а) Договір перевезення.

Немає зобов'язань.

б) Договір страхування.
Немає зобов'язань.

Б.4. Прийняття поставки

Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, як тільки її здійснено у відповідності з статтями А.4 і А.7/Б.7.

Б.5. Перехід ризиків

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати чи пошкодження товару:

- з моменту, коли він є поставленим у відповідності з статтею А.4;
- від настання погодженої сторонами дати чи дати закінчення будь-якого періоду, встановленого для прийняття поставки, — що виникають внаслідок неподання покупцем повідомлення згідно статті Б.7, але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору.

Б.6. Розподіл витрат

Покупець зобов'язаний сплатити:

- всі витрати, пов'язані з товаром, з моменту здійснення його поставки у відповідності з статтею А.4;
 - будь-які додаткові витрати, що виникли внаслідок невиконання покупцем обов'язку прийняти поставку товару, наданого в його розпорядження, або дати належне повідомлення у відповідності зі статтею Б.7, за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору;
 - у випадках, де це належить, усі мита, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних процедур, що підлягають сплаті при експорті.
- Покупець зобов'язаний відшкодувати усі витрати і збори, сплачені продавцем при наданні допомоги згідно статті А.2.

Б.7. Повідомлення продавцю

Якщо покупець має право визначати час у рамках погодженого періоду та/або місце прийняття поставки, то він зобов'язаний надати продавцю необхідне повідомлення щодо них.

Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Покупець зобов'язаний надати продавцю належні докази прийняття поставки.

Б.9. Огляд товару

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, в тому числі оглядом, що вимагається державними органами країни експорту.

Б.10. Інші обов'язки

Покупець зобов'язаний сплатити всі витрати та збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, згаданих у статті А.10, а також відшкодувати витрати, понесені продавцем у зв'язку з наданням покупцю допомоги у відповідності із згаданою статтею.

FCA

FREE CARRIER (... named place)

ФРАНКО-ПЕРЕВІЗНИК (... назва місця)

Термін «франко-перевізник» означає, що продавець здійснює поставку товару, який пройшов митне очищення для експорту, шляхом передання призначеному покупцем перевізнику у названому місці. Слід зазначити, що вибір місця поставки впливає на зобов'язання щодо завантаження й розвантаження товару у такому місці. Якщо поставка здійснюється на площах продавця, продавець відповідає за завантаження. Якщо ж поставка здійснюється в іншому місці, продавець не несе відповідальності за розвантаження товару.

Цей термін може бути застосований незалежно від виду транспорту, включаючи змішані (мультимодальні) перевезення.

Під словом «перевізник» розуміється будь-яка особа, що на підставі договору перевезення зобов'язується здійснити або забезпечити здійснення перевезення товару залізницею, автомобільним, повітряним, морським, внутрішнім водним транспортом або комбінацією цих видів транспорту.

Якщо покупець призначає іншу особу, ніж перевізник, прийняти товар для перевезення, то продавець вважається таким, що виконав свої обов'язки щодо поставки товару з моменту його передання такій особі.

А. Обов'язки продавця

А.1. Надання товару у відповідності з договором

Продавець зобов'язаний надати товар із комерційним рахунком-фактурою або еквівалентним йому електронним повідомленням, у відповідності з умовами договору купівлі-продажу, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за договором.

А.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності

Продавець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку експортну ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для експорту товару.

А.3. Договори перевезення та страхування

а) Договір перевезення

Немає зобов'язань. Проте, за наявності прохання покупця або відповідної комерційної практики, у випадку, якщо покупець своєчасно не дав інших ука-

зівок, продавець вправі укласти договір перевезення на звичайних умовах за рахунок і на ризик покупця.

У будь-якому випадку продавець може відмовитися від укладання такого договору. В такому разі він повинний негайно сповістити про це покупця.

б) Договір страхування.
Немає зобов'язань.

А.4. Поставка

Продавець зобов'язаний надати товар перевізнику або іншій особі, призначеній покупцем або обраній продавцем у відповідності зі статтею А.3 «а», у названому місці у день чи в межах періоду, що узгоджені сторонами для здійснення поставки.

Поставка вважається здійсненою,

а) якщо названим місцем поставки є площі продавця: коли товар завантажений на транспортний засіб, наданий перевізником, що призначений покупцем, чи іншою особою, що діє від імені останнього;

б) якщо назване місце перебуває за межами площ продавця: коли товар наданий у розпорядження перевізника чи іншої особи, призначеної покупцем або обраної продавцем відповідно до статті А.3 «а», нерозвантаженим з транспортного засобу продавця.

Якщо сторони не узгодили конкретного пункту в межах названого місця поставки, і наявні декілька придатних для цього пунктів, продавець може вибрати пункт у межах місця поставки, який найбільш задовольняє його цілям.

За відсутності точних вказівок від покупця, продавець може поставити товар для перевезення у спосіб, що зумовлюється видом транспорту та/або кількістю та/або характером товару.

А.5. Перехід ризиків

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.5, нести всі ризики втрати чи пошкодження товару до моменту здійснення його поставки у відповідності з статтею А.4.

А.6. Розподіл витрат

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.6:

— нести всі витрати, пов'язані з товаром, до моменту здійснення його поставки у відповідності з статтею А.4;

— сплатити, коли це належить, витрати митних процедур, а також усі мита, податки та інші збори, що підлягають сплаті при експорті товару.

А.7. Повідомлення покупцю

Продавець зобов'язаний дати покупцю достатнє повідомлення про здійснення поставки товару у відповідності зі статтею А.4. У випадку неприйняття перевізником поставки у відповідності з статтею А.4 в узгоджений термін, продавець зобов'язаний відповідно сповістити про це покупця.

А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Продавець зобов'язаний за власний рахунок надати покупцю звичайні докази поставки товару у відповідності зі статтею А.4.

Якщо документ, згаданий вище як доказ поставки, не є транспортним документом, продавець зобов'язаний надати покупцю на прохання, за рахунок і на ризик останнього, всіляке сприяння в одержанні транспортного документа у зв'язку з укладенням договору перевезення (наприклад, оборотного коноса-мента, необоротної морської накладної, документа перевезення внутрішнім водним транспортом, повітряної, залізничної чи автотранспортної накладної, або транспортних документів змішаного перевезення).

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного обміну даними, згаданий вище документ може бути замі-нено еквівалентним електронним повідомленням (EDI-повідомленням).

А.9. Перевірка — упаковка — маркування

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару у відповідності зі статтею А.4.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок забезпечити пакування това-ру, необхідне для перевезення товару (за винятком випадків, коли в даній га-лузі торгівлі прийнято звичайно відправляти товари з такими ж характеристи-ками, що обумовлені договором, без упаковки). Пакування здійснюється в тій мірі, в якій обставини, що стосуються транспортування (наприклад, засоби пе-ревозення, місце призначення), були повідомлені продавцю до укладення до-говору купівлі-продажу. Упаковка повинна містити належне маркування.

А.10. Інші обов'язки

Продавець зобов'язаний, на прохання, за рахунок і на ризик покупця, на-дати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалент-них їм електронних повідомлень (інших, ніж зазначені в статті А.8), що вида-ються чи передаються у країні поставки та/або походження товару, яких може потребувати покупець для імпорту товару і, в разі необхідності, для його тран-зитного перевезення через будь-яку країну.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця, на його вимогу, інформаці-єю, необхідною для оформлення страхування.

Б. Обов'язки покупця

Б.1. Сплата ціни

Покупець зобов'язаний сплатити ціну товару у відповідності з договором купівлі-продажу.

Б.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності

Покупець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку імпорту ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для імпорту товару та його транзитного перевезення через будь-яку країну.

Б.3. Договори перевезення та страхування

а) Договір перевезення

Покупець зобов'язаний за власний рахунок укласти договір перевезення товару від названого місця, окрім випадків, коли договір перевезення укладено продавцем відповідно до статті А.3 «а».

б) Договір страхування.

Немає зобов'язань.

Б.4. Прийняття поставки

Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, як тільки її здійснено у відповідності з статтею А.4.

Б.5. Перехід ризиків

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати чи пошкодження товару:

— з моменту, коли він є поставленим у відповідності з статтею А.4;

— від настання погодженої сторонами дати чи дати закінчення будь-якого періоду, узгодженого для поставки, — що виникають або внаслідок непризначення покупцем перевізника чи іншої особи у відповідності зі статтею А.4, або внаслідок неприйняття перевізником чи іншою особою, призначеною покупцем, товару у своє відання в узгоджений термін, чи внаслідок ненадання покупцем належного повідомлення у відповідності зі статтею Б.7, але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору.

Б.6. Розподіл витрат

Покупець зобов'язаний сплатити:

— всі витрати, пов'язані з товаром, з моменту здійснення його поставки у відповідності з статтею А.4;

— будь-які додаткові витрати, що виникли внаслідок невиконання покупцем обов'язку призначити перевізника або іншу особу у відповідності з статтею А.4, або внаслідок неприйняття особою, призначеною покупцем, товару у своє відання в узгоджений термін, чи внаслідок ненадання покупцем належного повідомлення у відповідності зі статтею Б.7, — але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору;

— у випадках, де це належить, — усі мита, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних процедур, що підлягають сплаті при імпорті товару та його транзитному перевезенні через будь-яку країну.

Б.7. Повідомлення продавцю

Покупець зобов'язаний дати продавцю достатнє повідомлення про назву особи, зазначеної в статті А.4, і, в разі необхідності, визначити вид транспорту, а також дату чи період поставки, і, в разі потреби, пункт у межах місця, де товар повинен бути доставлений перевізнику або іншій особі, зазначеній покупцем.

Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Покупець зобов'язаний прийняти докази поставки у відповідності зі статтею А.8.

Б.9. Огляд товару

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту.

Б.10. Інші обов'язки

Покупець зобов'язаний сплатити всі витрати та збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, згаданих у статті А.10, а також відшкодувати витрати, понесені продавцем у зв'язку з наданням покупцю допомоги у відповідності із згаданою статтею, та укладенням договору перевезення відповідно до статті А.3 «а».

Покупець зобов'язаний давати продавцю належні вказівки в усіх випадках, коли у відповідності зі статтею А.3 «а» потребується сприяння продавця в укладенні договору перевезення.

FAS

FREE ALONGSIDE SHIP (... named port of shipment)

ФРАНКО ВЗДОВЖ БОРТУ СУДНА (... назва порту відвантаження)

Термін «франко вздовж борту судна» означає, що поставка є здійсненою продавцем, коли товар розміщений біля борту судна у названому порту відвантаження. Це означає, що з цього моменту усі витрати й ризики втрати чи пошкодження товару повинен нести покупець.

Термін FAS зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту.

ЦЕ ПРАВИЛО СТАНОВИТЬ ВІДХІД ВІД ПОПЕРЕДНІХ ВЕРСІЙ «ІНК-КОТЕРМС», ЯКІ ПОКЛАДАЛИ ОBOB'ЯЗКИ ЩОДО МИТНОГО ОЧИЩЕННЯ ТОВАРУ ДЛЯ ІМПОРТУ НА ПРОДАВЦЯ.

Проте, якщо сторони бажають, щоб покупець узяв на себе обов'язки з експортного очищення товару, сторони повинні включити чітке застереження про це у договір купівлі-продажу.

Цей термін може застосовуватися тільки у випадках перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом.

А. Обов'язки продавця

А.1. Надання товару у відповідності з договором

Продавець зобов'язаний надати товар із комерційним рахунком-фактурою або еквівалентним йому електронним повідомленням, у відповідності з умовами договору купівлі-продажу, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за договором.

А.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності

Продавець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку експортну ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для експорту товару.

А.3. Договори перевезення та страхування

а) Договір перевезення.

Немає зобов'язань.

б) Договір страхування.

Немає зобов'язань.

А.4. Поставка

Продавець зобов'язаний розмістити товар біля борта судна, вказаного покупцем, у місці завантаження, вказаному покупцем, у названому порту відвантаження, на дату чи в межах періоду, що узгоджені сторонами, та у спосіб, що відповідає звичаям порту.

А.5. Перехід ризиків

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.5, нести всі ризики втрати чи пошкодження товару до моменту здійснення його поставки у відповідності з статтею А.4.

А.6. Розподіл витрат

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.6:

— нести всі витрати, пов'язані з товаром, до моменту здійснення його поставки у відповідності з статтею А.4;

— сплатити, коли це належить, витрати митних процедур, а також усі мита, податки та інші збори, що підлягають сплаті при експорті товару.

А.7. Повідомлення покупцю

Продавець зобов'язаний дати покупцю достатнє повідомлення про здійснення доставки товару до борту призначеного судна.

А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Продавець зобов'язаний за власний рахунок надати покупцю звичайні докази поставки товару у відповідності зі статтею А.4.

Якщо документ, згаданий вище як доказ поставки, не є транспортним документом, продавець зобов'язаний надати покупцю на прохання, за рахунок і на ризик останнього, всіляке сприяння в одержанні транспортного документа у зв'язку з укладенням договору перевезення (наприклад, оборотного коносамента, необоротної морської накладної, відповідного документа внутрішнього водного транспорту).

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного обміну даними, згаданий вище документ може бути замінено еквівалентним електронним повідомленням (EDI-повідомленням).

А.9. Перевірка — упаковка — маркування

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару у відповідності зі статтею А.4.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок забезпечити пакування товару, необхідне для перевезення товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі прийнято звичайно відвантажувати товари з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки). Пакування здійснюється в тій мірі, в якій обставини, що стосуються транспортування (наприклад, засоби перевезення, місце призначення), були повідомлені продавцю до укладення договору купівлі-продажу. Упаковка повинна містити належне маркування.

А.10. Інші обов'язки

Продавець зобов'язаний, на прохання, за рахунок і на ризик покупця, надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних повідомлень (інших, ніж зазначені в статті А.8), що видаються чи передаються у країні відправлення та/або походження товару, яких може потребувати покупець для імпорту товару і, в разі необхідності, для його транзитного перевезення через будь-яку країну.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

Б. Обов'язки покупця

Б.1. Сплата ціни

Покупець зобов'язаний сплатити ціну товару у відповідності з договором купівлі-продажу.

Б.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності

Покупець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку імпорту ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для імпорту товару та його транзитного перевезення через будь-яку країну.

Б.3. Договори перевезення та страхування

а) Договір перевезення

Покупець зобов'язаний за власний рахунок укласти договір перевезення товару від названого порту відвантаження.

б) Договір страхування.

Немає зобов'язань.

Б.4. Прийняття поставки

Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, як тільки її здійснено у відповідності з статтею А.4.

Б.5. Перехід ризиків

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати чи пошкодження товару:

— з моменту, коли він є поставленим у відповідності з статтею А.4;

— від настання погодженої сторонами дати чи від дати закінчення періоду, узгодженого для поставки, — що виникають при невиконанні покупцем обов'язку дати повідомлення у відповідності зі статтею Б.7, або у випадку, якщо призначене ним судно не прибуває своєчасно, чи не може прийняти товар, чи припиняє прийняття вантажів до настання часу, про який було повідомлено у відповідності з статтею Б.7, — але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору.

Б.6. Розподіл витрат

Покупець зобов'язаний сплатити:

— всі витрати, пов'язані з товаром, з моменту здійснення його поставки у відповідності з статтею А.4;

— будь-які додаткові витрати, що виникають внаслідок того, що судно, призначене покупцем, не прибуває своєчасно, чи не може прийняти товар, чи

припиняє прийняття вантажів до настання часу, про який було повідомлено у відповідності з статтею Б.7, або внаслідок неподання покупцем належного повідомлення у відповідності зі статтею Б.7, — але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору;

— у випадках, де це належить, — усі мита, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних процедур, що підлягають сплаті при імпорті товару та його транзитному перевезенні через будь-яку країну.

Б.7. Повідомлення продавцю

Покупець зобов'язаний дати продавцю достатнє повідомлення про назву судна, пункт завантаження і час здійснення поставки, що ним вимагається.

Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Покупець зобов'язаний прийняти докази поставки у відповідності зі статтею А.8.

Б.9. Огляд товару

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту.

Б.10. Інші обов'язки

Покупець зобов'язаний сплатити всі витрати та збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, згаданих у статті А.10, а також відшкодувати витрати, понесені продавцем у зв'язку з наданням покупцю допомоги у відповідності із згаданою статтею.

FOB

FREE ON BOARD (... named port of shipment)

ФРАНКО-БОРТ (... назва порту відвантаження)

Термін «франко-борт» означає, що поставка є здійсненою продавцем, коли товар перейшов через поручні судна в названому порту відвантаження. Це означає, що з цього моменту усі витрати й ризики втрати чи пошкодження товару повинен нести покупець. Термін FOB зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту. Цей термін може застосовуватися тільки у випадках перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом. Якщо сторони не мають намірів щодо здійснення поставки товару через поручні судна, слід застосовувати термін FCA.

А. Обов'язки продавця

А.1. Надання товару у відповідності з договором

Продавець зобов'язаний надати товар із комерційним рахунком-фактурою або еквівалентним йому електронним повідомленням, у відповідності з умовами договору купівлі-продажу, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за договором.

А.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності

Продавець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку експортну ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для експорту товару.

А.3. Договори перевезення та страхування

а) Договір перевезення.

Немає зобов'язань.

б) Договір страхування.

Немає зобов'язань.

А.4. Поставка

Продавець зобов'язаний здійснити завантаження товару на борт судна, призначеного продавцем, у день чи в межах періоду, що узгоджені сторонами, в названому порту відвантаження, у спосіб, що відповідає звичаям порту.

А.5. Перехід ризиків

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.5, нести всі ризики втрати чи пошкодження товару до моменту переходу товару через поручні судна в названому порту відвантаження.

А.6. Розподіл витрат

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.6:

- нести всі витрати, пов'язані з товаром, до моменту переходу товару через поручні судна в названому порту відвантаження;
- сплатити, коли це належить, витрати експортних митних процедур, а також усі мита, податки та інші збори, що підлягають сплаті при експорті товару.

А.7. Повідомлення покупцю

Продавець зобов'язаний дати покупцю достатнє повідомлення про здійснення поставки товару у відповідності зі статтею А.4.

А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Продавець зобов'язаний за власний рахунок надати покупцю звичайні докази поставки товару у відповідності зі статтею А.4.

Якщо документ, згаданий вище як доказ поставки, не є транспортним документом, продавець зобов'язаний надати покупцю на прохання, за рахунок і на ризик останнього, всіляке сприяння в одержанні транспортного документа у зв'язку з укладенням договору перевезення (наприклад, оборотного коносамента, необоротної морської накладної, транспортних документів внутрішнього водного транспорту або змішаного перевезення).

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного обміну даними, згаданий вище документ може бути замінено еквівалентним електронним повідомленням (EDI-повідомленням).

А.9. Перевірка — упаковка — маркування

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару у відповідності зі статтею А.4.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок забезпечити пакування товару, необхідне для перевезення товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі прийнято звичайно відвантажувати товари з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки). Пакування здійснюється в тій мірі, в якій обставини, що стосуються транспортування (наприклад, засоби перевезення, місце призначення), були повідомлені продавцю до укладення договору купівлі-продажу. Упаковка повинна містити належне маркування.

А.10. Інші обов'язки

Продавець зобов'язаний, на прохання, за рахунок і на ризик покупця, надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних повідомлень (інших, ніж зазначені в статті А.8), що видаються чи передаються у країні відправлення та/або походження товару, яких може потребувати покупець для імпорту товару і, в разі необхідності, для його транзитного перевезення через будь-яку країну.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

Б. Обов'язки покупця

Б.1. Сплата ціни

Покупець зобов'язаний сплатити ціну товару у відповідності з договором купівлі-продажу.

Б.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності

Покупець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку імпорتنу ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності у зв'язку з імпортом товару, а також, у разі необхідності, з його транзитним перевезенням через будь-яку країну.

Б.3. Договори перевезення та страхування

а) Договір перевезення

Покупець зобов'язаний за власний рахунок укласти договір перевезення товару від названого порту відвантаження.

б) Договір страхування.

Немає зобов'язань.

Б.4. Прийняття поставки

Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, як тільки її здійснено у відповідності з статтею А.4.

Б.5. Перехід ризиків

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати чи пошкодження товару:

— з моменту переходу товару через поручні судна в названому порту відвантаження;

— від настання погодженої сторонами дати чи від дати закінчення періоду, узгодженого для поставки, — що виникають внаслідок неподання покупцем повідомлення у відповідності зі статтею Б.7, або внаслідок того, що призначене ним судно не прибуває своєчасно, чи не може прийняти товар, чи припиняє прийняття вантажів до настання часу, про який було повідомлено у відповідності з статтею Б.7, — але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору.

Б.6. Розподіл витрат

Покупець зобов'язаний сплатити:

— всі витрати, пов'язані з товаром, із моменту його переходу через поручні судна в названому порту відвантаження;

— будь-які додаткові витрати, що виникають внаслідок того, що судно, призначене покупцем, не прибуває своєчасно, чи не може прийняти товар, чи припиняє прийняття вантажів до настання часу, про який було повідомлено у відповідності з статтею Б.7, або внаслідок неподання покупцем належного повідомлення у відповідності зі статтею Б.7., — але за умови, що товар був на-

лежним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору;

— у випадках, де це належить, — усі мита, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних процедур, що підлягають сплаті при імпорті товару та його транзитному перевезенні через будь-яку країну.

Б.7. Повідомлення продавцю

Покупець зобов'язаний дати продавцю достатнє повідомлення про назву судна, пункт завантаження і час здійснення поставки, що ним вимагається.

Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Покупець зобов'язаний прийняти докази поставки у відповідності зі статтею А.8.

Б.9. Огляд товару

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту.

Б.10. Інші обов'язки

Покупець зобов'язаний сплатити всі витрати та збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, згаданих у статті А.10, а також відшкодувати витрати, понесені продавцем у зв'язку з наданням покупцю допомоги у відповідності із згаданою статтею.

CFR

COST AND FREIGHT (... named port of destination)

ВАРТІСТЬ І ФРАХТ (... назва порту призначення)

Термін «вартість і фрахт» означає, що поставка є здійсненою продавцем, коли товар перейшов через поручні судна в порту відвантаження.

Продавець зобов'язаний понести витрати та оплатити фрахт, необхідні для доставки товару до названого порту призначення, проте, ризик втрати чи пошкодження товару, а також будь-які додаткові витрати, спричинені подіями, що виникають після здійснення поставки, переходять з продавця на покупця.

Термін CFR зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту.

Цей термін може застосовуватися тільки у випадках перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом. Якщо сторони не мають намірів щодо здійснення поставки товару через поручні судна, слід застосовувати термін СРТ.

А. Обов'язки продавця

А.1. Надання товару у відповідності з договором

Продавець зобов'язаний надати товар із комерційним рахунком-фактурою або еквівалентним йому електронним повідомленням, у відповідності з умовами договору купівлі-продажу, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за договором.

А.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності

Продавець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку експортну ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для експорту товару.

А.3. Договори перевезення та страхування

а) Договір перевезення.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок укласти на звичайних умовах договір перевезення товару до названого порту призначення звичайним судноплавним маршрутом морським (або, у відповідному випадку, внутрішнім водним) судном такого типу, що звичайно використовується для перевезення товарів з характеристиками, аналогічними визначеним у договорі купівлі-продажу.

б) Договір страхування.

Немає зобов'язань.

А.4. Поставка

Продавець зобов'язаний здійснити поставку товару на борт судна в порту відвантаження в узгоджену дату або в межах узгодженого періоду.

А.5. Перехід ризиків

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.5, нести всі ризики втрати чи пошкодження товару до моменту переходу товару через поручні судна в порту відвантаження.

А.6. Розподіл витрат

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.6:

— нести усі витрати, пов'язані з товаром, до моменту здійснення його поставки у відповідності зі статтею А.4;

— сплатити ціну фрахту та всі інші витрати, що впливають із статті А.3 «а», включаючи витрати щодо завантаження товару на борт судна і будь-які платежі за розвантаження товару в узгодженому порту розвантаження, покладені на продавця відповідно до договору перевезення;

— сплатити, коли це належить, витрати експортних митних процедур, а також усі мита, податки та інші збори, що підлягають сплаті при експорті товару та які потребуються для його транзитного перевезення через будь-яку країну, у випадках, коли вони відповідно до договору перевезення покладаються на продавця.

А.7. Повідомлення покупцю

Продавець зобов'язаний дати покупцю достатнє повідомлення про здійснення поставки товару у відповідності зі статтею А.4, а також будь-яке інше повідомлення, якого потребує покупець для отримання можливості вжити звичайно необхідних для одержання товару заходів.

А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Продавець зобов'язаний, за власний рахунок, негайно надати покупцю звичайний транспортний документ, виписаний для узгодженого порту призначення.

Цей документ (наприклад, оборотний коносамент, необоротна морська накладна, документ перевезення внутрішнім водним транспортом) повинний поширюватися на товар, що продається, бути датованим у межах строків, узгоджених для відвантаження товару, давати покупцю можливість вимагати товар від перевізника в порту призначення та, за відсутності іншої домовленості, давати покупцю можливість продати товар у дорозі третій особі шляхом виконання передавального напису на документі на користь наступного покупця (оборотний коносамент) або шляхом повідомлення перевізника.

Якщо такий транспортний документ видається в декількох оригіналах, покупцю повинен бути переданий повний комплект оригіналів.

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного обміну даними, згаданий вище документ може бути замінено еквівалентним електронним повідомленням (EDI-повідомленням).

А.9. Перевірка — упаковка — маркування

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару у відповідності зі статтею А.4.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок забезпечити пакування товару, необхідне для перевезення товару, яке він організує (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі прийнято звичайно відвантажувати товари з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки). Упаковка повинна містити належне маркування.

А.10. Інші обов'язки

Продавець зобов'язаний, на прохання, за рахунок і на ризик покупця, надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалент-

них їм електронних повідомлень (інших, ніж зазначені в статті А.8), що видаються чи передаються у країні відправлення та/або походження товару, яких може потребувати покупець для імпорту товару і, в разі необхідності, для його транзитного перевезення через будь-яку країну.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

Б. Обов'язки покупця

Б.1. Сплата ціни

Покупець зобов'язаний сплатити ціну товару у відповідності з договором купівлі-продажу.

Б.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності

Покупець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку імпорту ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для імпорту товару та його транзитного перевезення через будь-яку країну.

Б.3. Договори перевезення та страхування

а) Договір перевезення.

Немає зобов'язань.

б) Договір страхування.

Немає зобов'язань.

Б.4. Прийняття поставки

Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, як тільки її здійснено у відповідності з статтею А.4, та одержати товар від перевізника в названому порту призначення.

Б.5. Перехід ризиків

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати чи пошкодження товару з моменту переходу товару через поручні судна в названому порту відвантаження.

У випадку невиконання свого зобов'язання дати повідомлення у відповідності з статтею Б.7, покупець повинен нести всі ризики втрати чи пошкодження товару від настання погодженої сторонами дати чи від дати закінчення періоду, встановленого для відвантаження, — але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору.

Б.6. Розподіл витрат

Покупець зобов'язаний, з урахуванням положень статті А.3 «а», сплатити:

— всі витрати, пов'язані з товаром, з моменту здійснення його поставки у відповідності зі статтею А.4;

— всі витрати і збори, пов'язані з товаром під час його перевезення до прибуття в порт призначення, за винятком витрат і зборів, які відповідно до договору перевезення покладаються на продавця;

— витрати щодо розвантаження товару, включаючи сплату ліхтерних і причальних зборів, за винятком витрат і зборів, які відповідно до договору перевезення покладаються на продавця;

— всі додаткові витрати внаслідок неподання покупцем повідомлення щодо товару у відповідності з статтею Б.7 від настання узгодженої дати чи дати закінчення періоду, встановленого для відвантаження, але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору;

— у випадках, де це належить, — усі мита, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних процедур, що підлягають сплаті при імпорті товару та, в разі необхідності, при його транзитному перевезенні через будь-яку країну, якщо вони не покладаються на продавця у складі витрат за договором перевезення.

Б.7. Повідомлення продавцю

У випадку, якщо покупець вправі визначати час відвантаження товару та/або порт призначення, він зобов'язаний дати продавцю достатнє повідомлення про них.

Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Покупець зобов'язаний прийняти транспортний документ у відповідності із статтею А.8, якщо він відповідає умовам договору.

Б.9. Огляд товару

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту.

Б.10. Інші обов'язки

Покупець зобов'язаний сплатити всі витрати та збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, згаданих у статті А.10, а також відшкодувати витрати, понесені продавцем у зв'язку з наданням покупцю допомоги у відповідності із згаданою статтею.

CIF

COST, INSURANCE AND FREIGHT (... named port of destination)

ВАРТІСТЬ, СТРАХУВАННЯ ТА ФРАХТ (... назва порту призначення)

Термін «вартість, страхування та фрахт» означає, що поставка є здійсненою продавцем, коли товар перейшов через поручні судна в порту відвантаження.

Продавець зобов'язаний понести витрати та оплатити фрахт, необхідні для доставки товару до названого порту призначення, проте, ризик втрати чи пошкодження товару, а також будь-які додаткові витрати, спричинені подіями, що виникають після здійснення поставки, переходять з продавця на покупця. Однак за умовами терміна CIF на продавця покладається також обов'язок забезпечення морського страхування на користь покупця проти ризику втрати чи пошкодження товару під час перевезення.

Отже, продавець зобов'язаний укласти договір страхування та сплатити страхові внески. Покупець повинен мати на увазі, що за умовами терміна CIF від продавця вимагається забезпечення страхування лише з мінімальним покриттям. У випадку, якщо покупець бажає мати страхування з більшим покриттям, він повинен або прямо та недвозначно домовитися про це з продавцем, або самостійно вжити заходів до забезпечення додаткового страхування.

Термін CIF зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту.

Цей термін може застосовуватися тільки у випадках перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом. Якщо сторони не мають намірів щодо здійснення поставки товару через поручні судна, слід застосовувати термін СІР.

А. Обов'язки продавця

А.1. Надання товару у відповідності з договором

Продавець зобов'язаний надати товар із комерційним рахунком-фактурою або еквівалентним йому електронним повідомленням, у відповідності з умовами договору купівлі-продажу, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за договором.

А.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності

Продавець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку експортну ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для експорту товару.

А.3. Договори перевезення та страхування

а) Договір перевезення.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок укласти на звичайних умовах договір перевезення товару до названого порту призначення звичайним судноплавним маршрутом морським (або, у відповідному випадку, внутрішнім водним) суд-

ном такого типу, що звичайно використовується для перевезення товарів з характеристиками, аналогічними визначеним у договорі купівлі-продажу.

б) Договір страхування. Продавець зобов'язаний за власний рахунок застрахувати вантаж у відповідності з договором купівлі-продажу, на умовах надання права покупцю або іншій особі, що володіє страховим інтересом відносно товару, заявляти вимоги безпосередньо до страховика, а також надати покупцю страховий поліс або інший доказ страхового покриття.

Договір страхування має бути укладений із страховиками або страховою компанією, що користуються доброю репутацією, та, за відсутності прямої домовленості сторін про інше, на умовах мінімального страхового покриття відповідно до Умов страхування вантажів (Institute Cargo Clauses) Інституту Лондонських Страховиків (Institute of London Underwriters) або будь-якого подібного зводу правил. Тривалість періоду страхового покриття обумовлюється статтями Б.4 і Б.5. За вимогою покупця і за його рахунок, продавець зобов'язується, де це можливо, забезпечити страхування від військових ризиків, ризиків, пов'язаних із страйками, повстаннями та іншими громадськими хвилюваннями. Мінімальне страхування повинне покривати ціну договору купівлі-продажу плюс 10 відсотків (тобто 110%) і бути обумовленим у валюті договору купівлі-продажу.

А.4. Поставка

Продавець зобов'язаний здійснити поставку товару на борт судна в порту відвантаження в узгоджену дату або в межах узгодженого періоду.

А.5. Перехід ризиків

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.5, нести всі ризики втрати чи пошкодження товару до моменту переходу товару через поручні судна в порту відвантаження.

А.6. Розподіл витрат

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.6:

— нести усі витрати, пов'язані з товаром, до моменту здійснення його поставки у відповідності зі статтею А.4;

— сплатити ціну фрахту та всі інші витрати, що впливають із статті А.3 «а», включаючи витрати щодо завантаження товару на борт судна;

— нести витрати, пов'язані з придбанням страхування у відповідності зі статтею А.3 «б»;

— сплатити будь-які збори за розвантаження в узгодженому порту розвантаження, покладені на продавця відповідно до договору перевезення;

— сплатити, коли це належить, витрати експортних митних процедур, а також усі мита, податки та інші збори, що підлягають сплаті при експорті товару та які потребуються для його транзитного перевезення через будь-яку країну у випадках, коли вони відповідно до договору перевезення покладаються на продавця.

А.7. Повідомлення покупцю

Продавець зобов'язаний дати покупцю достатнє повідомлення про здійснення поставки товару у відповідності зі статтею А.4, а також будь-яке інше повідомлення, якого потребує покупець для отримання можливості вжити звичайно необхідних для одержання товару заходів.

А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Продавець зобов'язаний, за власний рахунок, негайно надати покупцю звичайний транспортний документ, виписаний для узгодженого порту призначення.

Цей документ (наприклад, оборотний коносамент, необоротна морська накладна, документ перевезення внутрішнім водним транспортом) повинний поширюватися на товар, що продається, бути датованим у межах строків, узгоджених для відвантаження товару, давати покупцю можливість вимагати товар від перевізника в порту призначення та, за відсутності іншої домовленості, давати покупцю можливість продати товар у дорозі третій особі шляхом виконання передавального напису на документі на користь наступного покупця (оборотний коносамент) або шляхом повідомлення перевізника.

Якщо такий транспортний документ видається в декількох оригіналах, покупцю повинен бути переданий повний комплект оригіналів.

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного обміну даними, згаданий вище документ може бути замінено еквівалентним електронним повідомленням (EDI-повідомленням).

А.9. Перевірка — упаковка — маркування

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару у відповідності зі статтею А.4.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок забезпечити пакування товару, необхідне для перевезення товару, яке він організує (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі прийнято звичайно відвантажувати товари з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки). Упаковка повинна містити належне маркування.

А.10. Інші обов'язки

Продавець зобов'язаний, на прохання, за рахунок і на ризик покупця, надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних повідомлень (інших, ніж зазначені в статті А.8), що видаються чи передаються у країні відправлення та/або походження товару, яких може потребувати покупець для імпорту товару і, в разі необхідності, для його транзитного перевезення через будь-яку країну.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення будь-якого додаткового страхування.

Б. Обов'язки покупця

Б.1. Сплата ціни

Покупець зобов'язаний сплатити ціну товару у відповідності з договором купівлі-продажу.

Б.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності

Покупець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку імпорту ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для імпорту товару та його транзитного перевезення через будь-яку країну.

Б.3. Договори перевезення та страхування

а) Договір перевезення.

Немає зобов'язань.

б) Договір страхування.

Немає зобов'язань.

Б.4. Прийняття поставки

Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, як тільки її здійснено у відповідності з статтею А.4, та одержати товар від перевізника в названому порту призначення.

Б.5. Перехід ризиків

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати чи пошкодження товару з моменту переходу товару через поручні судна в названому порту відвантаження.

У випадку невиконання свого зобов'язання дати повідомлення у відповідності з статтею Б.7, покупець повинен нести всі ризики втрати чи пошкодження товару від настання погодженої сторонами дати чи від дати закінчення періоду, встановленого для відвантаження, — але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору.

Б.6. Розподіл витрат

Покупець зобов'язаний, з урахуванням положень статті А.3 «а», сплатити:
— всі витрати, пов'язані з товаром, з моменту здійснення його поставки у відповідності зі статтею А.4;

— всі витрати і збори, пов'язані з товаром під час його перевезення до прибуття в порт призначення, за винятком витрат і зборів, які відповідно до договору перевезення покладаються на продавця;

— витрати щодо розвантаження товару, включаючи сплату ліхтерних і причальних зборів, за винятком витрат і зборів, які відповідно до договору перевезення покладаються на продавця;

— всі додаткові витрати внаслідок неподання покупцем повідомлення щодо товару у відповідності з статтею Б.7, від настання узгодженої дати чи дати закінчення періоду, встановленого для відвантаження, але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору;

— у випадках, де це належить, — усі мита, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних процедур, що підлягають сплаті при імпорті товару та, в разі необхідності, при його транзитному перевезенні через будь-яку країну, якщо вони не покладаються на продавця у складі витрат за договором перевезення.

Б.7. Повідомлення продавцю

У випадку, якщо покупець вправі визначати час відвантаження товару та/або порт призначення, він зобов'язаний дати продавцю достатнє повідомлення про них.

Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Покупець зобов'язаний прийняти транспортний документ у відповідності із статтею А.8, якщо він відповідає умовам договору.

Б.9. Огляд товару

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту.

Б.10. Інші обов'язки

Покупець зобов'язаний сплатити всі витрати та збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, згаданих у статті А.10, а також відшкодувати витрати, понесені продавцем у зв'язку з наданням покупцю допомоги у відповідності із згаданою статтею.

Покупець зобов'язаний забезпечити продавця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

СРТ

CARRIAGE PAID TO (... named place of destination)

ФРАХТ/ПЕРЕВЕЗЕННЯ ОПЛАЧЕНО ДО (... назва місця призначення)

Термін «фрахт/перевезення оплачено до ...» означає, що продавець здійснює поставку товару шляхом його передання перевізнику, призначеному ним

самим. Додатково до цього, продавець зобов'язаний оплатити витрати перевезення товару до названого місця призначення. Це означає, що покупець приймає на себе всі ризики та будь-які інші витрати, що можуть виникнути після здійснення поставки товару у вищезазначений спосіб.

Під словом «перевізник» розуміється будь-яка особа, що на підставі договору перевезення зобов'язується здійснити або забезпечити здійснення перевезення товару залізницею, автомобільним, повітряним, морським, внутрішнім водним транспортом або комбінацією цих видів транспорту.

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

Термін СРТ зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту.

Цей термін може застосовуватися незалежно від виду транспорту, включаючи мультимодальні (змішані) перевезення.

А. Обов'язки продавця

А.1. Надання товару у відповідності з договором

Продавець зобов'язаний надати товар із комерційним рахунком-фактурою або еквівалентним йому електронним повідомленням, у відповідності з умовами договору купівлі-продажу, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за договором.

А.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності

Продавець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку експортну ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для експорту товару.

А.3. Договори перевезення та страхування

а) Договір перевезення.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок укласти на звичайних умовах договір перевезення товару до узгодженого пункту в названому місці призначення звичайним маршрутом і в звичайно прийнятій спосіб. Якщо такого пункту не узгоджено або не визначено практикою поставок, продавець може вибрати пункт у межах названого місця призначення, який найбільш задовольняє його цілям.

б) Договір страхування.

Немає зобов'язань.

А.4. Поставка

Продавець зобов'язаний здійснити поставку шляхом надання товару перевізнику, з яким укладено договір перевезення, у відповідності зі статтею А.3, а

за наявності декількох перевізників — першому з них, для транспортування товару до узгодженого пункту в межах названого місця у встановлену дату чи в межах узгодженого періоду.

А.5. Перехід ризиків

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.5, нести всі ризики втрати чи пошкодження товару до моменту здійснення його поставки у відповідності з статтею А.4.

А.6. Розподіл витрат

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.6:

— нести усі витрати, пов'язані з товаром, до моменту здійснення його поставки у відповідності зі статтею А.4, а також сплатити ціну фрахту та всі інші витрати, що випливають із статті А.3 «а»), включаючи витрати щодо завантаження товару та будь-які платежі за розвантаження його в місці призначення, покладені на продавця відповідно до договору перевезення;

— сплатити, коли це належить, витрати експортних митних процедур, а також усі мита, податки та інші збори, що підлягають сплаті при експорті товару та які потребуються для його транзитного перевезення через будь-яку країну у випадках, коли вони відповідно до договору перевезення покладаються на продавця.

А.7. Повідомлення покупцю

Продавець зобов'язаний дати покупцю достатнє повідомлення про здійснення поставки товару у відповідності зі статтею А.4, а також будь-яке інше повідомлення, якого потребує покупець для отримання можливості вжити звичайно необхідних для одержання товару заходів.

А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Продавець зобов'язаний за власний рахунок надати покупцю, якщо так прийнято, звичайний(-и) транспортний(-и) документ(-и) відповідного транспорту, щодо якого укладено договір перевезення у відповідності зі статтею А.3 (наприклад, оборотний коносамент, необоротну морську накладну, документ внутрішнього водного транспорту, повітряну, залізничну чи автотранспортну накладну, або транспортні документи змішаного перевезення).

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного обміну даними, згаданий вище документ може бути замінено еквівалентним електронним повідомленням (EDI-повідомленням).

А.9. Перевірка — упаковка — маркування

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару у відповідності зі статтею А.4.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок забезпечити пакування товару, необхідне для перевезення товару, яке він організує (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі прийнято звичайно відправляти товари з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки). Упаковка повинна містити належне маркування.

А.10. Інші обов'язки

Продавець зобов'язаний на прохання, за рахунок і на ризик покупця надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних повідомлень (інших, ніж зазначені в статті А.8), що видаються чи передаються у країні відправлення та/або походження товару, яких може потребувати покупець для імпорту товару і для його транзитного перевезення через будь-яку країну.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

Б. Обов'язки покупця

Б.1. Сплата ціни

Покупець зобов'язаний сплатити ціну товару у відповідності з договором купівлі-продажу.

Б.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності

Покупець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку імпорту ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для імпорту товару та його транзитного перевезення через будь-яку країну.

Б.3. Договори перевезення та страхування

а) Договір перевезення.

Немає зобов'язань.

б) Договір страхування.

Немає зобов'язань.

Б.4. Прийняття поставки

Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, як тільки її здійснено у відповідності з статтею А.4, та одержати товар від перевізника в названому місці.

Б.5. Перехід ризиків

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати чи пошкодження товару з моменту здійснення його поставки у відповідності зі статтею А.4.

У випадку невиконання свого зобов'язання дати повідомлення у відповідності з статтею Б.7, покупець повинен нести всі ризики втрати чи пошкодження

ня товару від настання погодженої сторонами дати чи від дати закінчення періоду, встановленого для поставки, — але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору.

Б.6. Розподіл витрат

Покупець зобов'язаний, з урахуванням положень статті А.3 «а», сплатити:

— всі витрати, пов'язані з товаром, з моменту здійснення його поставки у відповідності зі статтею А.4;

— всі витрати і збори, пов'язані з товаром під час його перевезення до прибуття в узгоджене місце призначення, за винятком витрат і зборів, які відповідно до договору перевезення покладаються на продавця;

— витрати щодо розвантаження товару, за винятком витрат і зборів, які відповідно до договору перевезення покладаються на продавця;

— всі додаткові витрати внаслідок неподання покупцем повідомлення щодо товару у відповідності з статтею Б.7, від настання узгодженої дати чи дати закінчення періоду, встановленого для відправлення товару, але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору;

— у випадках, де це належить, — усі мита, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних процедур, що підлягають сплаті при імпорті товару та його транзитному перевезенні через будь-яку країну, якщо вони не покладаються на продавця у складі витрат за договором перевезення.

Б.7. Повідомлення продавцю

У випадку, якщо покупець вправі визначати час відправлення товару та/або місце призначення, він зобов'язаний дати продавцю достатнє повідомлення про них.

Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Покупець зобов'язаний прийняти транспортний документ у відповідності із статтею А.8, якщо він відповідає умовам договору.

Б.9. Огляд товару

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту.

Б.10. Інші обов'язки

Покупець зобов'язаний сплатити всі витрати та збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, згаданих у

статті А.10, а також відшкодувати витрати, понесені продавцем у зв'язку з наданням покупцю допомоги у відповідності із згаданою статтею.

CIP

CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO

(... *named place of destination*)

ФРАХТ/ПЕРЕВЕЗЕННЯ ТА СТРАХУВАННЯ ОПЛАЧЕНО ДО

(... *назва місця призначення*)

Термін «фрахт/перевезення та страхування оплачено до ...» означає, що продавець здійснює поставку товару шляхом його передання перевізнику, призначеному ним самим. Додатково до цього продавець зобов'язаний оплатити витрати перевезення товару до названого місця призначення. Це означає, що покупець приймає на себе всі ризики та будь-які додаткові витрати, що можуть виникнути після здійснення поставки у вищезазначений спосіб. Однак за умовами терміна CIP на продавця покладатиметься також обов'язок забезпечення страхування на користь покупця проти ризику втрати чи пошкодження товару під час перевезення.

Отже, продавець зобов'язаний укласти договір страхування та сплатити страхові внески.

Покупець повинен мати на увазі, що за умовами терміна CIP від продавця вимагається забезпечення страхування лише з мінімальним покриттям. У випадку, якщо покупець бажає мати страхування з більшим покриттям, він повинен або прямо та недвозначно домовитися про це з продавцем, або самостійно вжити заходів до забезпечення додаткового страхування.

Під словом «перевізник» розуміється будь-яка особа, що на підставі договору перевезення зобов'язується здійснити або забезпечити здійснення перевезення товару залізницею, автомобільним, повітряним, морським, внутрішнім водним транспортом або комбінацією цих видів транспорту.

У випадку здійснення перевезення в узгоджений пункт призначення декількома перевізниками, перехід ризику відбувається в момент передачі товару у відання першого з них.

Термін CIP зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту.

Цей термін може застосовуватися незалежно від виду транспорту, включаючи мультимодальні (змішані) перевезення.

А. Обов'язки продавця

А.1. Надання товару у відповідності з договором

Продавець зобов'язаний надати товар із комерційним рахунком-фактурою або еквівалентним йому електронним повідомленням, у відповідності з умовами договору купівлі-продажу, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за договором.

А.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності

Продавець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку експортну ліцензію або інший офіційний дозвольний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для експорту товару.

А.3. Договори перевезення та страхування

а) Договір перевезення.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок укласти на звичайних умовах договір перевезення товару до узгодженого пункту в названому місці призначення звичайним маршрутом і в звичайно прийнятій спосіб. Якщо такого пункту не узгоджено або не визначено практикою поставок, продавець може вибрати пункт у межах названого місця призначення, який найбільш задовольняє його цілям.

б) Договір страхування. Продавець зобов'язаний за власний рахунок застрахувати вантаж у відповідності з договором купівлі-продажу, на умовах надання права покупцю або іншій особі, що володіє страховим інтересом відносно товару, заявляти вимоги безпосередньо до страховика, а також надати покупцю страховий поліс або інший доказ страхового покриття.

Договір страхування має бути укладений із страховиками або страховою компанією, що користуються доброю репутацією, та за відсутності прямої домовленості сторін про інше, на умовах мінімального страхового покриття відповідно до Умов страхування вантажів (Institute Cargo Clauses) Інституту Лондонських Страховиків (Institute of London Underwriters) або будь-якого подібного зводу правил. Тривалість періоду страхового покриття обумовлюється статтями Б.4. і Б.5. За вимогою покупця і за його рахунок продавець зобов'язується, де це можливо, забезпечити страхування від військових ризиків, ризиків, пов'язаних із страйками, повстаннями та іншими громадськими хвилюваннями. Мінімальне страхування повинне покривати ціну договору купівлі-продажу плюс 10 відсотків (тобто 110%) і бути обумовленим у валюті договору купівлі-продажу.

А.4. Поставка

Продавець зобов'язаний здійснити поставку шляхом надання товару перевізнику, з яким укладено договір перевезення, у відповідності зі статтею А.3, а за наявності декількох перевізників — першому з них, для транспортування товару до узгодженого пункту в межах названого місця у встановлену дату або в межах узгодженого періоду.

А.5. Перехід ризиків

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.5, нести всі ризики втрати чи пошкодження товару до моменту здійснення його поставки у відповідності зі статтею А.4.

А.6. Розподіл витрат

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.6:

— нести усі витрати, пов'язані з товаром, до моменту здійснення його поставки у відповідності зі статтею А.4, а також сплатити ціну фрахту та всі інші витрати, що випливають із статті А.3 «а», включаючи витрати щодо завантаження товару та будь-які платежі за розвантаження його в місці призначення, покладені на продавця відповідно до договору перевезення;

— оплатити витрати щодо страхування, що випливають із статті А.3 «б»;

— сплатити, коли це належить, витрати експортних митних процедур, а також усі мита, податки та інші збори, що підлягають сплаті при експорті товару та які потребуються для його транзитного перевезення через будь-яку країну, у випадках, коли вони відповідно до договору перевезення покладаються на продавця.

А.7. Повідомлення покупцю

Продавець зобов'язаний дати покупцю достатнє повідомлення про здійснення поставки товару у відповідності зі статтею А.4, а також будь-яке інше повідомлення, якого потребує покупець для отримання можливості вжити звичайно необхідних для одержання товару заходів.

А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Продавець зобов'язаний за власний рахунок надати покупцю, якщо так прийнято, звичайний(-і) транспортний(-и) документ(-и) відповідного транспорту, щодо якого укладено договір перевезення, у відповідності зі статтею А.3 (наприклад, оборотний коносамент, необоротну морську накладну, документ перевезення внутрішнім водним транспортом, повітряну, залізничну чи автотранспортну накладну, або транспортні документи змішаного перевезення).

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного обміну даними, згаданий вище документ може бути замінено еквівалентним електронним повідомленням (EDI-повідомленням).

А.9. Перевірка — упаковка — маркування

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару у відповідності зі статтею А.4.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок забезпечити пакування товару, необхідне для перевезення товару, яке він організує (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі прийнято звичайно відправляти товари з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки). Упаковка повинна містити належне маркування.

А.10. Інші обов'язки

Продавець зобов'язаний на прохання за рахунок і на ризик покупця надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних повідомлень (інших, ніж зазначені в статті А.8), що видаються чи передаються у країні відправлення та/або походження товару, яких може потребувати покупець для імпорту товару і для його транзитного перевезення через будь-яку країну.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення будь-якого додаткового страхування.

Б. Обов'язки покупця

Б.1. Сплата ціни

Покупець зобов'язаний сплатити ціну товару у відповідності з договором купівлі-продажу.

Б.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності

Покупець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку імпорту ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності щодо імпорту товару та його транзитного перевезення через будь-яку країну.

Б.3. Договори перевезення та страхування

а) Договір перевезення.

Немає зобов'язань.

б) Договір страхування.

Немає зобов'язань.

Б.4. Прийняття поставки

Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, як тільки її здійснено у відповідності з статтею А.4, та одержати товар від перевізника в названому місці.

Б.5. Перехід ризиків

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати чи пошкодження товару з моменту здійснення його поставки у відповідності зі статтею А.4.

У випадку невиконання свого зобов'язання дати повідомлення у відповідності з статтею Б.7, покупець повинен нести всі ризики втрати чи пошкодження товару від настання погодженої сторонами дати чи від дати закінчення періоду, встановленого для поставки, але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору.

Б.6. Розподіл витрат

Покупець зобов'язаний з урахуванням положень статті А.3 «а», сплатити:

— всі витрати, пов'язані з товаром, із моменту здійснення його поставки у відповідності зі статтею А.4;

— всі витрати і збори, пов'язані з товаром під час його перевезення до прибуття в узгоджене місце призначення, за винятком витрат і зборів, які відповідно до договору перевезення покладаються на продавця;

— витрати щодо розвантаження товару, за винятком витрат і зборів, які відповідно до договору перевезення покладаються на продавця;

— всі додаткові витрати внаслідок неподання покупцем повідомлення щодо товару у відповідності з статтею Б.7, від настання узгодженої дати чи дати закінчення періоду, встановленого для відправлення товару, але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору;

— у випадках, де це належить, — усі мита, податки й інші збори, а також витрати на виконання митних процедур, що підлягають сплаті при імпорті товару та його транзитному перевезенні через будь-яку країну, якщо вони не покладаються на продавця у складі витрат за договором перевезення.

Б.7. Повідомлення продавцю

У випадку, якщо покупець вправі визначати час відправлення товару та/або місце призначення, він зобов'язаний дати продавцю достатнє повідомлення про них.

Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Покупець зобов'язаний прийняти транспортний документ у відповідності із статтею А.8, якщо він відповідає умовам договору купівлі-продажу.

Б.9. Огляд товару

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту.

Б.10. Інші обов'язки

Покупець зобов'язаний сплатити всі витрати та збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, згаданих у статті А.10, а також відшкодувати витрати, понесені продавцем у зв'язку з наданням покупцю допомоги у відповідності із згаданою статтею.

Покупець зобов'язаний забезпечити продавця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення будь-якого додаткового страхування.

DAF
DELIVERED AT FRONTIER (... named place)
ПОСТАВКА ДО КОРДОНУ (... назва місця поставки)

Термін «поставка до кордону» означає, що продавець виконав свої обов'язки щодо поставки, коли товар, що пройшов митне очищення для експорту, але ще не для імпорту, наданий у розпорядження покупця нерозвантаженим на прибулому транспортному засобі в названому місці та пункті на кордоні, але перед митним кордоном суміжної країни. Під терміном «кордон» може розумітися будь-який кордон, включаючи кордон країни експорту. Тому сторонам надзвичайно важливо завжди точно визначати відповідний кордон шляхом зазначення у терміні конкретного місця та пункту.

Однак, якщо сторони бажають покласти на продавця обов'язки щодо розвантаження товару з прибулого транспортного засобу та всі ризики й витрати такого розвантаження, це має бути чітко обумовлено шляхом включення відповідного застереження до договору купівлі-продажу.

Цей термін може застосовуватися незалежно від виду транспорту, за умови, що товар доставляється до сухопутної межі. Якщо поставка буде мати місце в порту призначення, на борту судна або на причалі (набережній), слід застосовувати терміни DES або DEQ.

А. Обов'язки продавця

А.1. Надання товару у відповідності з договором

Продавець зобов'язаний надати товар із комерційним рахунком-фактурою або еквівалентним йому електронним повідомленням, у відповідності з умовами договору купівлі-продажу, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за договором.

А.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності

Продавець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку експортну ліцензію, інший офіційний дозвіл чи інший документ, необхідний для надання товару у розпорядження покупця.

Продавець зобов'язаний виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для експорту товару до названого місця поставки на кордоні та для його транзитного перевезення через будь-яку країну.

А.3. Договори перевезення та страхування

а) Договір перевезення.

і) Продавець зобов'язаний за власний рахунок укласти договір перевезення товару до пункту, якщо він названий, у місці поставки на кордоні. Якщо такого пункту у названому місці поставки на кордоні не узгоджено або не визначено практикою поставок, продавець може вибрати пункт у межах названого місця поставки, який найбільш задовольняє його цілям.

ii) Проте, на прохання покупця, на його ризик і за його рахунок продавець може укласти на звичайних умовах договір перевезення з умовою продовження транспортування товару поза назване місце на кордоні до кінцевого пункту призначення в країні імпорту, названого покупцем. Продавець може також відмовитися від укладання такого договору. В такому випадку він зобов'язаний своєчасно сповістити покупця про це.

б) Договір страхування.

Немає зобов'язань.

А.4. Поставка

Продавець зобов'язаний надати товар у розпорядження покупця нерозв'язаним на прибулому транспортному засобі в названому місці поставки на кордоні, у встановлену дату або в межах узгодженого періоду.

А.5. Перехід ризиків

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.5, нести всі ризики втрати чи пошкодження товару до моменту здійснення його поставки у відповідності з статтею А.4.

А.6. Розподіл витрат

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.6:

— додатково до витрат, що випливають із статті А.3 «а», нести всі витрати, пов'язані з товаром, до моменту здійснення його поставки у відповідності з статтею А.4;

— сплатити, коли це належить, витрати експортних митних процедур, а також усі мита, податки та інші збори, що підлягають сплаті при експорті товару та які потребуються для його транзитного перевезення через будь-яку країну до моменту здійснення його поставки у відповідності з статтею А.4.

А.7. Повідомлення покупцю

Продавець зобов'язаний дати покупцю достатнє повідомлення про те, що товар відправлений у зазначене місце на кордоні, а також будь-яке інше повідомлення, якого потребує покупець для отримання можливості вжити заходів, звичайно необхідних для одержання поставки товару.

А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

i) Продавець зобов'язаний, за власний рахунок, надати покупцю звичайний документ або інший доказ поставки товару в назване місце на кордоні у відповідності з статтею А.3 «а» i).

ii) Продавець зобов'язаний, у випадку домовленості сторін щодо продовження транспортування товару через кордон у відповідності зі статтею А.3 «а»

ii), надати покупцю на прохання, за рахунок і на ризик останнього звичайно одержуваний у країні відправлення наскрізний транспортний документ на перевезення товару на звичайних умовах від пункту відправлення в країні експорту до зазначеного покупцем кінцевого місця призначення в країні імпорту.

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного обміну даними, згаданий вище документ може бути замінено еквівалентним електронним повідомленням (EDI-повідомленням).

А.9. Перевірка — упаковка — маркування

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару у відповідності зі статтею А.4.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок забезпечити пакування товару (за винятком випадків, коли існує домовленість або звичай відповідної галузі торгівлі щодо поставки товару з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки), необхідне для доставки товару до кордону та його подальшого транспортування. Пакування здійснюється в тій мірі, в якій обставини (наприклад, засоби перевезення, місце призначення) були повідомлені продавцю до укладення договору купівлі-продажу. Упаковка повинна містити належне маркування.

А.10. Інші обов'язки

Продавець зобов'язаний, на прохання, за рахунок і на ризик покупця, надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних повідомлень (інших, ніж зазначені в статті А.8) що видаються чи передаються у країні відправлення та/або походження товару, яких може потребувати покупець для імпорту товару і, в разі необхідності, для його транзитного перевезення через будь-яку країну.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

Б. Обов'язки покупця

Б.1. Сплата ціни

Почупець зобов'язаний сплатити ціну товару у відповідності з договором купівлі-продажу.

Б.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності

Почупець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку імпорту ліцензію чи інший офіційний дозвіл, або інші документи, і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для імпорту товару та його наступного транспортування.

Б.3. Договори перевезення та страхування

- а) Договір перевезення.
Немає зобов'язань.
- б) Договір страхування.
Немає зобов'язань.

Б.4. Прийняття поставки

Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, як тільки її здійснено у відповідності з статтею А.4.

Б.5. Перехід ризиків

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати чи пошкодження товару з моменту здійснення його поставки у відповідності зі статтею А.4.

У випадку невиконання свого зобов'язання дати повідомлення у відповідності з статтею Б.7, покупець повинен нести всі ризики втрати чи пошкодження товару від настання погодженої сторонами дати чи від дати закінчення будь-якого періоду, узгодженого для поставки, — але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору.

Б.6. Розподіл витрат

Покупець зобов'язаний сплатити:

— всі витрати, пов'язані з товаром, із моменту здійснення його поставки у відповідності зі статтею А.4, включаючи витрати з його розвантаження, необхідні для прийняття поставки товару з прибулого транспортного засобу в названому місці поставки на кордоні;

— всі додаткові витрати внаслідок невиконання покупцем обов'язку прийняти поставку, здійснену у відповідності з статтею А.4, або дати повідомлення у відповідності з статтею Б.7, за умови, що товар був індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору;

— у випадках, де це належить, — усі витрати виконання митних процедур, а також усі мита, податки й інші збори, що підлягають сплаті при імпорті товару та його подальшому транспортуванні.

Б.7. Повідомлення продавцю

У випадку, якщо покупець вправі визначати час у рамках погодженого періоду та/або пункт прийняття поставки в межах названого місця, він зобов'язаний дати продавцю достатнє повідомлення про них.

Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Покупець зобов'язаний прийняти транспортний документ та/або інші докази поставки у відповідності із статтею А.8.

Б.9. Огляд товару

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту.

Б.10. Інші обов'язки

Покупець зобов'язаний сплатити всі витрати та збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, згаданих у статті А.10, а також відшкодувати витрати, понесені продавцем у зв'язку з наданням покупцю допомоги у відповідності із згаданою статтею.

У разі потреби, у відповідності зі статтею А.3 «а» ii), покупець зобов'язаний надати продавцю на прохання останнього, але за рахунок і на ризик покупця, валютний дозвіл, інші дозволи і документи або їх засвідчені копії, або адресу кінцевого пункту призначення товару в країні імпорту для одержання наскрізного транспортного документа або будь-якого іншого документа, передбаченого статтею А.8 ii).

DES

DELIVERED EX SHIP (... named port of destination)

ПОСТАВКА З СУДНА (... назва порту призначення)

Термін «поставка з судна» означає, що продавець виконав свої обов'язки щодо поставки, коли товар, що не пройшов митного очищення для імпорту, наданий у розпорядження покупця на борту судна в названому порту призначення. Продавець несе всі витрати та ризики, пов'язані з доставкою товару до названого порту призначення до розвантаження. Якщо сторони бажають покласти на продавця витрати й ризики розвантаження товару, слід застосовувати термін DEQ.

Цей термін може застосовуватися виключно у випадках доставки товару морським або внутрішнім водним транспортом, чи то в змішаних перевезеннях, коли товар прибуває в порт призначення на судні.

А. Обов'язки продавця

А.1. Надання товару у відповідності з договором

Продавець зобов'язаний надати товар із комерційним рахунком-фактурою або еквівалентним йому електронним повідомленням, у відповідності з умовами договору купівлі-продажу, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за договором.

А.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності

Продавець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку експортну ліцензію, інший офіційний дозвіл чи інші документи, і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для експорту товару та його транзитного перевезення через будь-яку країну.

А.3. Договори перевезення та страхування

а) Договір перевезення.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок укласти договір перевезення товару до пункту, якщо він названий, у названому порту призначення. Якщо такого пункту не узгоджено або не визначено практикою поставок, продавець може вибрати пункт у названому порту призначення, який найбільш задовольняє його цілям.

б) Договір страхування.

Немає зобов'язань.

А.4. Поставка

Продавець зобов'язаний надати товар у розпорядження покупця на борту судна в пункті розвантаження, зазначеному у статті А.3 «а» у названому порту призначення у встановлену дату або в межах узгодженого періоду, у спосіб, який дозволяє зняття товару з судна розвантажувальними засобами, що відповідають характеру товару.

А.5. Перехід ризиків

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.5, нести всі ризики втрати чи пошкодження товару до моменту здійснення його поставки у відповідності з статтею А.4.

А.6. Розподіл витрат

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б. 6:

— додатково до витрат, що випливають із статті А.3 «а», нести всі витрати, пов'язані з товаром, до моменту здійснення його поставки у відповідності з статтею А.4;

— сплатити, коли це належить, витрати експортних митних процедур, а також усі мита, податки та інші збори, що підлягають сплаті при експорті товару та які потребуються для його транзитного перевезення через будь-яку країну до моменту здійснення його поставки у відповідності з статтею А.4.

А.7. Повідомлення покупцю

Продавець зобов'язаний дати покупцю достатнє повідомлення про розрахунковий час прибуття призначеного судна у відповідності зі статтею А.4, а також

будь-яке інше повідомлення, якого потребує покупець для отримання можливості вжити заходів, звичайно необхідних для одержання поставки товару.

А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Продавець зобов'язаний, за власний рахунок, надати покупцю делівері-ордер і/або звичайний транспортний документ (наприклад, оборотний коносамент, необоротну морську накладну, документ внутрішнього водного або мультимодального транспорту) для надання покупцю можливості вимагати товар від перевізника в порту призначення.

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного обміну даними, згаданий вище документ може бути замінено еквівалентним електронним повідомленням (EDI-повідомленням).

А.9. Перевірка — упаковка — маркування

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару у відповідності зі статтею А.4.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок забезпечити пакування товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі звичайно прийнятою є поставка товару з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки), необхідне для поставки товару. Упаковка повинна містити належне маркування.

А.10. Інші обов'язки

Продавець зобов'язаний, на прохання, за рахунок і на ризик покупця, надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних повідомлень (інших, ніж зазначені в статті А.8), що видаються чи передаються у країні відправлення та/або походження товару, яких може потребувати покупець для імпорту товару.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

Б. Обов'язки покупця

Б.1. Сплата ціни

Почувець зобов'язаний сплатити ціну товару у відповідності з договором купівлі-продажу.

Б.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності

Почувець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку імпорتنу ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для імпорту товару.

Б.3. Договори перевезення та страхування

а) Договір перевезення.

Немає зобов'язань.

б) Договір страхування.

Немає зобов'язань.

Б.4. Прийняття поставки

Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, як тільки її здійснено у відповідності з статтею А.4.

Б.5. Перехід ризиків

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати чи пошкодження товару з моменту здійснення його поставки у відповідності зі статтею А.4.

У випадку невиконання свого зобов'язання дати повідомлення у відповідності з статтею Б.7, покупець повинен нести всі ризики втрати чи пошкодження товару від настання погодженої сторонами дати чи від дати закінчення періоду, узгодженого для поставки, — але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору.

Б.6. Розподіл витрат

Покупець зобов'язаний сплатити:

— всі витрати, пов'язані з товаром, із моменту здійснення його поставки у відповідності зі статтею А.4, включаючи витрати з його розвантаження, необхідні для прийняття поставки товару з судна;

— всі додаткові витрати внаслідок невиконання покупцем обов'язку прийняти поставку товару, наданого в його розпорядження у відповідності з статтею А.4, або дати повідомлення у відповідності з статтею Б.7, за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору;

— у випадках, де це належить, — усі витрати виконання митних процедур, а також мита, податки й інші збори, що підлягають сплаті при імпорті товару.

Б.7. Повідомлення продавцю

У випадку, якщо покупець вправі визначати час у рамках узгодженого терміну та/або пункт прийняття поставки в межах названого порту призначення, він зобов'язаний дати продавцю достатнє повідомлення про них.

Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Покупець зобов'язаний прийняти делівері-ордер або транспортний документ у відповідності зі статтею А.8.

Б.9. Огляд товару

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту.

Б.10. Інші обов'язки

Покупець зобов'язаний сплатити всі витрати та збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, згаданих у статті А.10, а також відшкодувати витрати, понесені продавцем у зв'язку з наданням покупцю допомоги у відповідності із згаданою статтею.

DEQ

DELIVERED EX QUAY (... named port of destination)

ПОСТАВКА З ПРИЧАЛУ (... назва порту призначення)

Термін «поставка з причалу» означає, що продавець виконав свої обов'язки щодо поставки, коли товар, що не пройшов митного очищення для імпорту, наданий у розпорядження покупця на причалі (набережній) у названому порту призначення. Продавець несе всі витрати та ризики, пов'язані з доставкою товару до названого порту призначення та розвантаженням товару на причал (набережну). Термін DEQ покладає на покупця обов'язок здійснити митне очищення товару для імпорту та сплату всіх податків, мит і інших зборів і витрат, якими супроводжується імпорт товару.

ЦЕ ПРАВИЛО СТАНОВИТЬ ВІДХІД ВІД ПОПЕРЕДНІХ ВЕРСІЙ «ІНКОТЕРМС», ЯКІ ПОКЛАДАЛИ ОBOB'ЯЗКИ ЩОДО МИТНОГО ОЧИЩЕННЯ ТОВАРУ ДЛЯ ІМПОРТУ НА ПРОДАВЦЯ.

Якщо сторони бажають включити у зобов'язання продавця сплату всіх або частини витрат, що підлягають сплаті при імпорті товару, сторони повинні включити чітке застереження про це у договір купівлі-продажу.

Цей термін може застосовуватися виключно у випадках доставки товару морським або внутрішнім водним транспортом чи то в змішаних перевезеннях, коли товар вивантажується з судна на причал (набережну) в порту призначення. Однак, якщо сторони бажають покласти на продавця витрати й ризики, пов'язані з переміщенням товару з причалу до іншого місця (складу, терміналу, транспортної станції і т. ін.) у порту або за межами порту, слід застосовувати термін DDU або DDP.

А. Обов'язки продавця

А.1. Надання товару у відповідності з договором

Продавець зобов'язаний надати товар із комерційним рахунком-фактурою або еквівалентним йому електронним повідомленням, у відповідності з умовами договору купівлі-продажу, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за договором.

А.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності

Продавець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку експортну ліцензію, інший офіційний дозвіл чи інші документи, і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для експорту товару та його транзитного перевезення через будь-яку країну.

А.3. Договори перевезення та страхування

а) Договір перевезення.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок укласти договір перевезення товару до названого причалу (набережної) в названому порту призначення. Якщо конкретного причалу (набережної) не узгоджено або не визначено практикою поставок, продавець може вибрати причал (набережну) в названому порту призначення, що найбільш задовольняє його цілям.

б) Договір страхування.

Немає зобов'язань.

А.4. Поставка

Продавець зобов'язаний надати товар у розпорядження покупця на причалі (набережній), зазначеному у статті А.3 «а» в узгоджену дату або в межах узгодженого періоду.

А.5. Перехід ризиків

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.5, нести всі ризики втрати чи пошкодження товару до моменту здійснення його поставки у відповідності з статтею А.4.

А.6. Розподіл витрат

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.6:

— додатково до витрат, що випливають із статті А.3 «а», нести всі витрати, пов'язані з товаром, до моменту його доставки на причал (набережну) у відповідності з статтею А.4;

— сплатити, коли це належить, витрати експортних митних процедур, а також усі мита, податки та інші збори, що підлягають сплаті при експорті товару та які потребуються для його транзитного перевезення через будь-яку країну до моменту здійснення його поставки.

А.7. Повідомлення покупцю

Продавець зобов'язаний дати покупцю достатнє повідомлення про розрахунковий час прибуття призначеного судна у відповідності зі статтею А.4, а також будь-яке інше повідомлення, якого потребує покупець для отримання можливості вжити заходів, звичайно необхідних для одержання поставки товару.

А.8. Транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Продавець зобов'язаний, за власний рахунок, надати покупцю делівері-ордер і/або звичайний транспортний документ (наприклад, оборотний коносамент, необоротну морську накладну, документ внутрішнього водного або мультимодального транспорту) для надання покупцю можливості прийняти поставку товару та забрати його з причалу (набережної).

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного обміну даними, згаданий вище документ може бути замінено еквівалентним електронним повідомленням (EDI-повідомленням).

А.9. Перевірка — упаковка — маркування

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару у відповідності зі статтею А.4.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок забезпечити пакування товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі звичайно прийнято є поставка товару з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки), необхідне для поставки товару. Упаковка повинна містити належне маркування.

А.10. Інші обов'язки

Продавець зобов'язаний на прохання, за рахунок і на ризик покупця, надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних повідомлень (інших, ніж зазначені в статті А.8), що видаються чи передаються у країні відправлення та/або походження товару, яких може потребувати покупець для імпорту товару.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

Б. Обов'язки покупця

Б.1. Сплата ціни

Почуєць зобов'язаний сплатити ціну товару у відповідності з договором купівлі-продажу.

Б.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності

Покупець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку імпорتنу ліцензію, офіційний дозвіл чи інші документи і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для імпорту товару.

Б.3. Договори перевезення та страхування

а) Договір перевезення.

Немає зобов'язань.

б) Договір страхування.

Немає зобов'язань.

Б.4. Прийняття поставки

Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, як тільки її здійснено у відповідності з статтею А.4.

Б.5. Перехід ризиків

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати чи пошкодження товару з моменту здійснення його поставки у відповідності зі статтею А.4.

У випадку невиконання свого зобов'язання дати повідомлення у відповідності з статтею Б.7, покупець повинен нести всі ризики втрати чи пошкодження товару від настання погодженої сторонами дати чи від дати закінчення періоду, узгодженого для поставки, — але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору.

Б.6. Розподіл витрат

Покупець зобов'язаний сплатити:

— всі витрати, пов'язані з товаром, із моменту здійснення його поставки у відповідності зі статтею А.4, включаючи вартість будь-яких дій щодо товару у порту для наступного транспортування або розміщення товару на складі або терміналі;

— всі додаткові витрати внаслідок невиконання покупцем обов'язку прийняти поставку товару, наданого в його розпорядження у відповідності з статтею А.4, або дати повідомлення у відповідності з статтею Б.7, за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору;

— у випадках, де це належить, — витрати виконання митних процедур, а також мита, податки й інші збори, що підлягають сплаті при імпорті товару та необхідні для його подальшого транспортування.

Б.7. Повідомлення продавцю

У випадку, якщо покупець вправі визначати час у рамках узгодженого терміну та/або пункт прийняття поставки в межах названого порту призначення, він зобов'язаний дати продавцю достатнє повідомлення про них.

Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Покупець зобов'язаний прийняти делівері-ордер або транспортний документ у відповідності зі статтею А.8.

Б.9. Огляд товару

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту.

Б.10. Інші обов'язки

Покупець зобов'язаний сплатити всі витрати та збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, згаданих у статті А.10, а також відшкодувати витрати, понесені продавцем у зв'язку з наданням покупцю допомоги у відповідності із згаданою статтею.

DDU

DELIVERED DUTY UNPAID (... named place of destination)

ПОСТАВКА БЕЗ СПЛАТИ МИТА (... назва місця призначення)

Термін «поставка без сплати мита» означає, що продавець здійснює поставку покупцю товару без проведення його митного очищення для імпорту та без розвантаження з будь-якого прибулого транспортного засобу в названому місці призначення. Продавець несе всі витрати та ризики, пов'язані з доставкою товару до цього місця, за винятком (у відповідних випадках) будь-яких «мит» (під словом «мито» тут розуміється відповідальність за виконання та ризики виконання дій з проходження митних процедур, а також оплата витрат митного очищення, податків, митних і інших зборів) на імпорт до країни призначення. Обов'язки щодо такого «мита» покладаються на покупця, так само як будь-які витрати і ризики, що виникнуть у зв'язку з тим, що він не здійснить своєчасно митного очищення товару для імпорту.

Проте, якщо сторони бажають покласти на продавця обов'язки щодо проходження ввізних митних процедур і несення витрат і ризиків, пов'язаних із цим, або сплати деяких витрат, якими супроводжується імпорт товару, сторони повинні включити чітке застереження про це у договір купівлі-продажу.

Цей термін може застосовуватися незалежно від використовуваного виду транспорту, але якщо поставка повинна мати місце на борту судна або на причалі (набережній) в порту призначення, слід застосовувати термін DES або DEQ.

А. Обов'язки продавця

А.1. Надання товару у відповідності з договором

Продавець зобов'язаний надати товар із комерційним рахунком-фактурою або еквівалентним йому електронним повідомленням, у відповідності з умовами договору купівлі-продажу, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за договором.

А.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності

Продавець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку експортну ліцензію, інший офіційний дозвіл чи інші документи, і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для експорту товару та його транзитного перевезення через будь-яку країну.

А.3. Договори перевезення та страхування

а) Договір перевезення.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок укласти договір перевезення товару до названого місця призначення. Якщо конкретної точки поставки не узгоджено або не визначено практикою поставок, продавець може вибрати точку в межах названого місця призначення, яка найбільш задовольняє його цілям.

б) Договір страхування.

Немає зобов'язань.

А.4. Поставка

Продавець зобов'язаний надати нерозвантажений товар у розпорядження покупця або іншої особи, названої покупцем, на будь-якому прибулому транспортному засобі, у названому місці призначення, в узгоджену дату або в межах періоду, узгодженого для поставки.

А.5. Перехід ризиків

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.5, нести всі ризики втрати чи пошкодження товару до моменту здійснення його поставки у відповідності з статтею А.4.

А.6. Розподіл витрат

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.6:

— додатково до витрат, що впливають із статті А.3 «а», нести всі витрати, пов'язані з товаром, до моменту здійснення його поставки у відповідності з статтею А.4;

— сплатити, коли це належить, витрати експортних митних процедур, а також усі мита, податки та інші збори, що підлягають сплаті при експорті товару та які потребуються для його транзитного перевезення через будь-яку країну до моменту здійснення його поставки у відповідності з статтею А.4.

А.7. Повідомлення покупцю

Продавець зобов'язаний дати покупцю достатнє повідомлення про відправлення товару, а також будь-яке інше повідомлення, якого потребує покупець для отримання можливості вжити заходів, звичайно необхідних для одержання поставки товару.

А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Продавець зобов'язаний, за власний рахунок, надати покупцю делівері-ордер і/або звичайний транспортний документ (наприклад, оборотний коносамент, необоротну морську накладну, документ перевезення внутрішнім водним транспортом, повітряну, залізничну чи автотранспортну накладну, або транспортні документи змішаного перевезення), яких може потребувати покупець для прийняття поставки товару у відповідності зі статтями А.4/Б.4.

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного обміну даними, згаданий вище документ може бути замінено еквівалентним електронним повідомленням (EDI-повідомленням).

А.9. Перевірка — упаковка — маркування

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару у відповідності зі статтею А.4.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок забезпечити пакування товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі звичайно прийнятою є поставка товару з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки), необхідне для поставки товару. Упаковка повинна містити належне маркування.

А.10. Інші обов'язки

Продавець зобов'язаний, на прохання, за рахунок і на ризик покупця, надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних повідомлень (інших, ніж зазначені в статті А.8), що видаються чи передаються у країні відправлення та/або походження товару, яких може потребувати покупець для імпорту товару.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

Б. Обов'язки покупця

Б.1. Сплата ціни

Покупець зобов'язаний сплатити ціну товару у відповідності з договором купівлі-продажу.

Б.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності

Покупець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку імпорту ліцензію чи інший офіційний дозвіл, або інші документи, і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для імпорту товару.

Б.3. Договори перевезення та страхування

а) Договір перевезення.

Немає зобов'язань.

б) Договір страхування.

Немає зобов'язань.

Б.4. Прийняття поставки

Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, як тільки її здійснено у відповідності з статтею А.4.

Б.5. Перехід ризиків

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати чи пошкодження товару з моменту здійснення його поставки у відповідності зі статтею А.4.

У випадку невиконання своїх зобов'язань згідно статті Б.2, покупець повинен нести всі додаткові ризики втрати чи пошкодження товару, цим спричинені.

У випадку невиконання свого зобов'язання дати повідомлення у відповідності з статтею Б.7, покупець повинен нести всі ризики втрати чи пошкодження товару від настання погодженої сторонами дати чи від дати закінчення будь-якого періоду, узгодженого для поставки, — але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору.

Б.6. Розподіл витрат

Покупець зобов'язаний сплатити:

— всі витрати, пов'язані з товаром, із моменту здійснення його поставки у відповідності зі статтею А.4;

— всі додаткові витрати внаслідок невиконання покупцем своїх обов'язків у відповідності зі статтею Б.2, або ненадання повідомлення у відповідності зі

статтею Б.7, за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору;

— у випадках, де це належить, — усі витрати виконання митних процедур, а також мита, податки й інші збори, що підлягають сплаті при імпорті товару.

Б.7. Повідомлення продавцю

У випадку, якщо покупець вправі визначати час у рамках узгодженого терміну та/або пункт прийняття поставки в межах названого місяця, він зобов'язаний дати продавцю достатнє повідомлення про них.

Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Покупець зобов'язаний прийняти належний делівері-ордер або транспортний документ у відповідності зі статтею А.8.

Б.9. Огляд товару

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту.

Б.10. Інші обов'язки

Покупець зобов'язаний сплатити всі витрати та збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, згаданих у статті А.10, а також відшкодувати витрати, понесені продавцем у зв'язку з наданням покупцю допомоги у відповідності із згаданою статтею.

DDP

DELIVERED DUTY PAID (... named place of destination)

ПОСТАВКА ЗІ СПЛАТОЮ МИТА (... назва місця призначення)

Термін «поставка зі сплатою мита» означає, що продавець здійснює поставку покупцю товару, який пройшов митне очищення для імпорту, без розвантаження з будь-якого прибулого транспортного засобу в названому місці призначення. Продавець несе всі витрати та ризики, пов'язані з доставкою товару до цього місця, включаючи (у відповідних випадках) будь-які «мита» (під словом «мити» тут розуміється відповідальність за виконання та ризики виконання дій з проходження митних процедур, а також оплата витрат митного очищення, податків, митних і інших зборів) на імпорт до країни призначення.

Якщо термін EXW покладає на продавця мінімальний обсяг обов'язків, термін DDP передбачає максимальний обсяг обов'язків продавця.

Цей термін не повинен застосовуватися, якщо продавець прямо чи побічно не в змозі одержати імпорتنу ліцензію.

Проте, якщо сторони бажають виключити із зобов'язань продавця сплату деяких витрат, що підлягають сплаті при імпорті товару (таких, як податок на додану вартість — ПДВ), це повинно бути чітко визначене у відповідному застереженні в договорі купівлі-продажу.

Якщо сторони бажають покласти на покупця всі ризики і витрати щодо імпорту товару, слід застосовувати термін DDU.

Цей термін може застосовуватися незалежно від використовуваного виду транспорту, але якщо поставка повинна мати місце на борту судна або на причалі (набережній) в порту призначення, слід застосовувати терміни DES або DEQ.

А. Обов'язки продавця

А.1. Надання товару у відповідності з договором

Продавець зобов'язаний надати товар із комерційним рахунком-фактурою або еквівалентним йому електронним повідомленням, у відповідності з умовами договору купівлі-продажу, а також будь-які інші докази відповідності, які можуть вимагатися за договором.

А.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності

Продавець зобов'язаний одержати на власний ризик і за власний рахунок будь-яку експортну та імпорتنу ліцензію, інший офіційний дозвіл чи інші документи, і виконати, де це належить, усі митні формальності, необхідні для експорту товару, його транзитного перевезення через будь-яку країну, та імпорту.

А.3. Договори перевезення та страхування

а) Договір перевезення.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок укласти договір перевезення товару до названого місця призначення. Якщо конкретної точки поставки не узгоджено або не визначено практикою поставок, продавець може вибрати точку в межах названого місця призначення, яка найбільш задовольняє його цілям.

б) Договір страхування.

Немає зобов'язань.

А.4. Поставка

Продавець зобов'язаний надати нерозвантажений товар у розпорядження покупця або іншої особи, призначеної покупцем, на будь-якому прибулому транспортному засобі, у названому місці призначення, в узгоджену дату або в межах періоду, узгодженого для поставки.

А.5. Перехід ризиків

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.5, нести всі ризики втрати чи пошкодження товару до моменту здійснення його поставки у відповідності з статтею А.4.

А.6. Розподіл витрат

Продавець зобов'язаний, з урахуванням положень статті Б.6:

— додатково до витрат, що випливають із статті А.3 «а», нести всі витрати, пов'язані з товаром, до моменту здійснення його поставки у відповідності з статтею А.4;

— сплатити, коли це належить, витрати експортних та імпорتنих митних процедур, а також усі мита, податки та інші збори, що підлягають сплаті при експорті та імпорті товару та які потребуються для його транзитного перевезення через будь-яку країну до моменту здійснення його поставки у відповідності з статтею А.4.

А.7. Повідомлення покупцю

Продавець зобов'язаний дати покупцю достатнє повідомлення про відправлення товару, а також будь-яке інше повідомлення, якого потребує покупець для отримання можливості вжити заходів, звичайно необхідних для одержання поставки товару.

А.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Продавець зобов'язаний, за власний рахунок, надати покупцю делівері-ордер і/або звичайний транспортний документ (наприклад, оборотний коносамент, необоротну морську накладну, документ перевезення внутрішнім водним транспортом, повітряну, залізничну чи автотранспортну накладну, або транспортні документи змішаного перевезення), яких може потребувати покупець для прийняття поставки товару у відповідності зі статтями А.4/Б.4.

У випадку, якщо продавець і покупець домовилися про використання засобів електронного обміну даними, згаданий вище документ може бути замінено еквівалентним електронним повідомленням (EDI-повідомленням).

А.9. Перевірка — упаковка — маркування

Продавець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару у відповідності зі статтею А.4.

Продавець зобов'язаний за власний рахунок забезпечити пакування товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі звичайно прийнято є по-

ставка товару з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки), необхідне для поставки товару. Упаковка повинна містити належне маркування.

А.10. Інші обов'язки

Продавець зобов'язаний сплатити всі витрати та збори, пов'язані з одержанням документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, зазначених у статті Б.10, а також відшкодувати покупцю всі витрати, понесені останнім при наданні допомоги в їх одержанні.

Продавець зобов'язаний забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

Б. Обов'язки покупця

Б.1. Сплата ціни

Покупець зобов'язаний сплатити ціну товару у відповідності з договором купівлі-продажу.

Б.2. Ліцензії, дозволи та інші формальності

Покупець зобов'язаний надати продавцю на прохання, за рахунок і на ризик останнього всляке сприяння в одержанні, де це належить, будь-якої імпортової ліцензії або іншого офіційного дозвільного документа, необхідного для імпорту товару.

Б.3. Договори перевезення та страхування

а) Договір перевезення.

Немає зобов'язань.

б) Договір страхування.

Немає зобов'язань.

Б.4. Прийняття поставки

Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, як тільки її здійснено у відповідності з статтею А.4.

Б.5. Перехід ризиків

Покупець зобов'язаний нести всі ризики втрати чи пошкодження товару з моменту здійснення його поставки у відповідності зі статтею А.4.

У випадку невиконання своїх зобов'язань згідно статті Б.2, покупець повинен нести всі додаткові ризики втрати чи пошкодження товару, цим спричинені.

У випадку невиконання свого зобов'язання дати повідомлення у відповідності з статтею Б.7, покупець повинен нести всі ризики втрати чи пошкодження товару від настання погодженої сторонами дати чи від дати закінчення будь-якого періоду, узгодженого для поставки, — але за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору.

Б.6. Розподіл витрат

Покупець зобов'язаний сплатити:

— всі витрати, пов'язані з товаром, із моменту здійснення його поставки у відповідності зі статтею А.4;

— всі додаткові витрати внаслідок невиконання покупцем своїх обов'язків у відповідності зі статтею Б.2, або ненадання повідомлення у відповідності зі статтею Б.7, за умови, що товар був належним чином індивідуалізований за договором, тобто явно відокремлений або іншим чином визначений як товар, що є предметом цього договору.

Б.7. Повідомлення продавцю

У випадку, якщо покупець вправі визначати час у рамках узгодженого терміну та/або пункт прийняття поставки в межах названого місяця, він зобов'язаний дати продавцю достатнє повідомлення про них.

Б.8. Докази поставки, транспортні документи або еквівалентні електронні повідомлення

Покупець зобов'язаний прийняти належний делівері-ордер або транспортний документ у відповідності зі статтею А.8.

Б.9. Огляд товару

Покупець зобов'язаний нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту.

Б.10. Інші обов'язки

Покупець зобов'язаний надати продавцю, на прохання, за рахунок і на ризик останнього, всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, що видаються чи передаються у країні імпорту, яких може потребувати продавець для надання покупцеві доступу до товару у відповідний спосіб.

«Урядовий кур'єр», № 63, 3 квітня 2000 р.,

«Урядовий кур'єр», № 68, 10 квітня 2002 р.

РОЗПОДІЛ ВИТРАТ

Витрати / Терміни Інкотермс	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAF	DES	DEQ	DDU	DDP
Експортні формальності, ліцензії, дозволи	□	▲	□	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲
Пакування, маркування, контроль за якістю та кількістю товару	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲
Огляд товару	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□
Оплата експортного мита	□	▲		▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲
Портові навантажувальні роботи	□	□	□	□▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲
Основне перевезення	□	□	□	□	▲	▲	▲	▲	▲□	▲	▲	▲	▲
Страхування основного перевезення	□	□	□	□	□	▲	□	▲	▲□	▲	▲	▲	▲
Портові розвантажувальні роботи	□	□	□	□	□▲	□▲	□▲	□▲	▲	□	▲	▲□	▲
Оплата імпортного мита	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	▲	□	▲
Післярозвантажувальна робота	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□
Вид транспортування: М-морський, Н-наземний, К-комбінований.	К	К	М	М	М	М	К	К	Н	М	М	К	К

□ — Витрати ПРОДАВЦЯ

▲ — Витрати ПОКУПЦЯ

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

А. П. Рум'янцев, Н. С. Рум'янцева

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧН ДІЯЛЬНІСТЬ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

2 видання, перероблене і доповнене

Оригінал-макет підготовлено
ТОВ «Центр учбової літератури»

Керівник видавничих проєктів – Сладкевич Б. А.

Підписано до друку 27.10.2011. Формат 60x84 ¹/₁₆.
Друк офсетний. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Умовн. друк. арк. 16,5.

Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Електриків, 23 м. Київ 04176
тел./факс 044-425-01-34
тел.: 044-425-20-63; 425-04-47; 451-65-95
800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)
e-mail: officc@uabook.com
сайт: www.cul.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 2458 від 30.03.2006

Надруковано в друкарні ТОВ «Діса плюс».
61029, Харків, шосе Салтівське, буд. 154.
Тел. (057) 759-70-84, e-mail: disa_plus@mail.ru
Свід. суб. вид. справи ДК № 4047 від 15.04.11

НБ ПНУС



775499