

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТРАНСПОРТУ
Кафедра „Менеджмент на транспорті”

В.В. Дикань

ЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ ТА ЗЕД

Конспект лекцій

Харків – 2010

Дикань В.В. Економічні зв'язки та ЗЕД: Конспект лекцій.
– Харків: УкрДАЗТ, 2010. – 92 с.

У даному конспекті лекцій висвітлено сутність і процес організації зовнішньоекономічної діяльності підприємств, питання регулювання ЗЕД, здійснення експортно-імпортних операцій, підготовки та укладання зовнішньоторговельних контрактів, викладено основи транспортного забезпечення та страхування ЗЕД. Даний конспект лекцій може використовуватися при написанні дипломних та магістерських робіт.

Рекомендується для студентів факультету УПП спеціальності „Міжнародні перевезення”, а також студентів економічних спеціальностей усіх форм навчання, та відповідає робочій програмі з курсу „Економічні зв'язки та ЗЕД”.

Табл. 2, бібліогр.: 32 назв.

Конспект лекцій розглянуто та рекомендовано до друку на засіданні кафедри «Менеджмент на транспорті» 4 грудня 2008 р., протокол №4.

Рецензент

проф. Л.О. Позднякова

В.В. Дикань

ЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ ТА ЗЕД

Конспект лекцій

Відповідальний за випуск Дикань В.В.

Редактор Губарева К.А.

Умовн.-друк.арк. 3,0. Обл.-вид.арк. 3,25.
Замовлення № Тираж 50. Ціна

Видавництво УкрДАЗТу, свідоцтво ДК 2874 від 12.06.2007 р.
.Друкарня УкрДАЗТу,
61050, Харків - 50, майд. Фейербаха, 7

ЗМІСТ

Загальні положення	4
Тема 1 Зовнішньоекономічна діяльність в Україні	5
Тема 2 Регулювання та управління ЗЕД	11
Тема 3 Міжнародні зустрічні операції	26
Тема 4 Торговельно-посередницькі операції на зовнішньому ринку	30
Тема 5 Організація зовнішньоекономічних операцій	33
Тема 6 Транспортне забезпечення зовнішньо- торговельних операцій	70
Тема 7 Страхування у зовнішньоекономічній діяльності	81
Список літератури	90

ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Визначною особливістю функціонування світового господарства на початку 21 сторіччя є інтенсивний розвиток міжнародних економічних відносин. Одним із найважливіших елементів механізму управління міжнародними економічними відносинами, що здійснюються шляхом проведення комерційних операцій, є зовнішньоекономічна діяльність.

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

Особливістю сучасного етапу економічного розвитку є швидке зростання міжнародної торгівлі науково-технічними знаннями і результатами виробничо-технічного співробітництва, також характерне бурхливе зростання ринку послуг: страхових, лізингових, транспортних тощо.

Поступова інтеграція України у світову господарську систему привела до того, що в даний час у зовнішньоекономічній діяльності (ЗЕД) беруть участь тисячі підприємців, підприємств і чиновників, більшість з яких не мають уявлення про особливості її здійснення.

Курс лекцій висвітлює питання зовнішньоекономічної діяльності підприємств, регулювання ЗЕД, здійснення експортно-імпортних операцій, організації підготовки та укладання зовнішньоторговельних контрактів, транспортного забезпечення і страхування ЗЕД, організації міжнародних зустрічних та торговельно-посередницьких операцій.

Предметом курсу є основи сучасного механізму ЗЕД в Україні.

Мета курсу – формування у майбутніх фахівців системи теоретичних знань і набуття практичних навичок у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Тема 1 Зовнішньоекономічна діяльність в Україні

- 1.1 Стан ЗЕД в Україні, проблеми, перспективи.
- 1.2 Зміст поняття "зовнішньоекономічна діяльність".
- 1.3 Зовнішньоторговельна політика.
- 1.4 Перспективи створення відкритої економіки.
- 1.5 Основні етапи розвитку організації управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Основні терміни і поняття: *зовнішньоекономічна діяльність, експорт, реекспорт, імпорт, реімпорт, транзит, зовнішньоторговельна політика, протекціонізм, політика вільної торгівлі.*

1.1 Стан ЗЕД в Україні, проблеми, перспективи

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

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

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

З огляду на світову тенденцію до підвищення питомої ваги послуг у масі експорту, а також наявний в Україні потенціал у цій сфері, необхідно вжити заходів для

реалізації існуючих і створення нових можливостей експорту послуг (особливо транспортних).

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

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

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

1.2 Зміст поняття "зовнішньоекономічна діяльність"

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

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

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

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

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

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

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

1.3 Зовнішньоторговельна політика

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

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

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

Політика вільної торгівлі виражається у більш відкритому доступі до національного ринку іноземних товарів.

Процес лібералізації міжнародної торгівлі, що почався після другої світової війни, обумовлений стабільним і

швидким зростанням міжнародного обміну. Посилення спеціалізації різних держав сприяло залученню все більшої кількості країн в інтеграційні процеси. У теорії і світовій практиці виділяють такі основні форми міжнародної економічної інтеграції: зона преференційної торгівлі, зона вільної торгівлі, митний союз, загальний ринок, економічний і політичний союзи.

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

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

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

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

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

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

1.4 Перспективи створення відкритої економіки

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

на макрорівні:

- стійку зовнішньоекономічну спеціалізацію, що реалізується на основі порівняльних переваг країн та еквівалентного обміну;

- порівнянність пропорцій вітчизняних і світових цін на основні товари;

- стабільність валютно-фінансового становища країни;

- міжнародну конвертованість національної валюти;

на мікрорівні:

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

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

1.5 Основні етапи розвитку організації управління зовнішньоекономічною діяльністю

Можна виділити чотири етапи управління зовнішньоекономічною діяльністю в Україні:

I до 1918 р. — дореволюційний;

II 1918-1986 рр. — радянський;

III 1986-1991 рр. — перебудови;

IV з 1991 р. — сучасний.

Зовнішньоекономічна діяльність у Російській імперії розвивалася на тих же принципах, що й в інших європейських державах.

Після Жовтневої революції була встановлена державна монополія на зовнішню торгівлю й інші види

зовнішньоекономічної діяльності. Законодавчо вона була закріплена у квітні 1918 р. Декретом „Про націоналізацію зовнішньої торгівлі”. Цим декретом встановлювався орган, що завідував націоналізованою зовнішньою торгівлею, – Народний комісаріат торгівлі і промисловості, при якому діяла Рада зовнішньої торгівлі. З того часу державна монополія на зовнішню торгівлю зберігалася всі роки існування СРСР.

Реформи зовнішньоекономічної діяльності в СРСР почалися з 1986 р. Саме в цей період були зроблені перші кроки з розширення прав міністерств, відомств, підприємств та організацій щодо самостійного виходу на зовнішній ринок, поглиблення економічної зацікавленості у зовнішньоекономічній діяльності. Постановою ЦК КПРС і Ради Міністрів СРСР від 19.08.1986 р. №991 "Про заходи з удосконалення управління зовнішньоекономічними зв'язками" було надано право безпосереднього здійснення експортно-імпортних операцій більше, ніж 20 міністерствам, відомствам СРСР і союзних республік, а також найбільшим об'єднанням і підприємствам, що мали умови для значних поставок на експорт високоякісної продукції. Після прийняття цілого ряду постанов, спрямованих на лібералізацію зовнішньої торгівлі, з 01.04.1989 р. усім підприємствам та організаціям було надано право самостійного виходу на зовнішній ринок і ведення на ньому оперативно-комерційної діяльності (Постанова РМ СРСР від 2.12.1988 р. №1405 "Про подальший розвиток зовнішньоекономічної діяльності державних, кооперативних і інших суспільних підприємств, об'єднань і організацій").

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

Тема 2 Регулювання та управління ЗЕД

2.1 Поняття об'єкта і суб'єкта ЗЕД, види ЗЕД.

2.2 Мета й органи державного управління та регулювання ЗЕД.

2.3 Недержавні органи регулювання ТА управління ЗЕД.

2.4 Система державного регулювання ЗЕД.

2.5 Тарифне регулювання.

2.6 Адміністративне регулювання ЗЕД.

Основні терміни і поняття: *суб'єкти ЗЕД, об'єкти ЗЕД, види ЗЕД, органи регулювання ЗЕД, торговельно-промислові палати, митний тариф, митна територія, мито, митна вартість товару, вантажна митна декларація, квотування, ліцензування, антидемпінгові процедури.*

2.1 Поняття об'єкта і суб'єкта ЗЕД, види ЗЕД

Зовнішньоекономічна діяльність в Україні здійснюється на підставі Закону "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.91 р.

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

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

Суб'єктів ЗЕД можна класифікувати за декількома ознаками:

1) *за характером власності:* приватні, державні, кооперативні;

2) *за юридичним статусом:* фізичні особи, об'єднання, держава, міжнародні організації;

3) *за обсягом операцій:* великі, середні, дрібні;

4) *за сферою господарської діяльності і характером операцій*: промислові, сільськогосподарські, торгові, транспортні, транспортно-експедиторські, страхові, посередницькі, туристичні, аудиторські;

5) *за приналежністю капіталу*: національні, змішані, іноземні;

6) *за правовим станом*: повні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, командитні товариства, акціонерні товариства відкритого і закритого типу.

Відповідно до Закону "Про зовнішньоекономічну діяльність" суб'єкти господарської діяльності мають право здійснювати такі види зовнішньоекономічної діяльності:

- торгівлю товарами, послугами і результатами творчої діяльності;

- інвестування;

- кооперування;

- кредитні і розрахункові операції;

- організацію і проведення виставок, ярмарків, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів;

- спільну підприємницьку діяльність з іноземним партнером;

- купівлю-продаж іноземної валюти і цінних паперів;

- інші види господарської діяльності, не заборонені прямо й у винятковій формі законами України.

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

2.2 Мета й органи державного управління та регулювання ЗЕД

Мета регулювання ЗЕД:

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

Відповідно до Закону "Про зовнішньоекономічну діяльність" вищим органом регулювання ЗЕД є **Верховна Рада України (ВРУ)**, до компетенції якої відносяться: прийняття, зміна і скасування законів, що стосуються ЗЕД; затвердження головних напрямків зовнішнього розподілу валютного виторгу, ставок і умов оподаткування, митного тарифу; затвердження міжнародних договорів та інші питання загальної компетенції.

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

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

Регулювання та управління ЗЕД на функціональному рівні здійснюють:

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

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

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

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

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

Крім вказаних загальнодержавних органів регулювання і управління, ЗЕД здійснюють місцеві органи влади (так званий територіальний рівень), галузеві міністерства і відомства (галузевий рівень) і самі суб'єкти ЗЕД (господарський рівень) на підставі відповідних координаційних угод, що укладаються між ними. До галузевого рівня управління ЗЕД відноситься Департамент зовнішніх економічних зв'язків Міністерства економіки, який було створено згідно із наказом Президента України № 1573/99 від 15.12.1999 р. шляхом реструктуризації основних зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі.

Функціями цього департаменту є:

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

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

Основні з них: Міжнародна торговельна палата (МТП), Міжнародна організація праці (МОП), Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР), Морська міжнародна організація (ММО),

Світова організація торгівлі (СОТ), Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ), Конференція ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), Організація ООН з промислового розвитку (ЮНІДО), Система електронної передачі інформації з міжнародних розрахунків (СВІФТ) та ін.

2.3 Недержавні органи регулювання та управління ЗЕД

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

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

ТПП виконують такі завдання: допомагають українським суб'єктам господарської діяльності в реалізації їхніх комерційно-фінансових інтересів в Україні і за кордоном; сприяють розвитку системи підготовки кадрів для підприємницької діяльності, розвитку експорту українських товарів і послуг; надають технічну допомогу суб'єктам ЗЕД у проведенні операцій на зовнішньому ринку; вживають заходи для недопущення несумлінної конкуренції; сприяють врегулюванню спорів, що виникають між суб'єктами господарської діяльності; надають інформаційні послуги та послуги іноземним фірмам і організаціям для здійснення

ними комерційної діяльності в Україні. ТПП України має свої регіональні представництва і при ній функціонує ряд підприємств, що надають зазначені вище послуги суб'єктам господарської діяльності.

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

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

2.4 Система державного регулювання ЗЕД

Система державного регулювання ЗЕД включає чотири напрямки:

1 Реєстрація учасників ЗЕД. Як вже розглядалося вище, реєстрація суб'єктів господарської діяльності як учасників ЗЕД полягає у присвоєнні реєстраційного номера (на підставі заяви й установчих документів) і занесенні до державного реєстру.

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

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

4 Оперативне регулювання ЗЕД. Полягає у стягненні штрафів, введенні режиму індивідуального ліцензування чи

в припиненні операцій учасників ЗЕД. Застосовуються зазначені санкції у таких випадках: постачання неякісної продукції, невиконання обов'язкових експортних поставок при одночасному експорті аналогічних товарів в інших формах, експорту за необґрунтовано низькими цінами чи імпорту за завищеними цінами, заяв помилкової інформації у рекламі, митній, валютно-фінансовій чи реєстраційній документації. Припинення зовнішньоекономічних операцій застосовується у відношенні як до вітчизняних суб'єктів ЗЕД, так і до закордонних, що допустили порушення законодавства.

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

2.5 Тарифне регулювання

Класичним інструментом регулювання ЗЕД є митні тарифи.

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

Мито виконує функцію податку, стягнутого при перетинанні товаром митного кордону, що підвищує ціну експортованого (імпортованого) товару і здійснює тим самим вплив на обсяг і структуру зовнішньоторговельного обороту.

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

За економічним змістом мито поділяють на:

- *фіскальне*, збільшує доходи державного бюджету;
- *протекціоністське*, захищає деякі галузі національної промисловості від припливу іноземних товарів;
- *преференційне*, застосовується до деяких товарів з визначених країн;

- *зрівняльне*, тобто таке, що доповнює основне ввізне мито з метою вирівнювання цін імпортованих товарів з цінами на товари національних виробників;
- *пільгове*, що вводить для окремих країн з метою заохочення імпорту деяких товарів;
- *компенсаційне*, використовується, якщо при виробництві чи збуті імпортованих товарів у країні-експортері надавалися субсидії;
- *антидемпінгове*, застосовується для протидії імпорту за демпінговими цінами.

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

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

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

Митні тарифи будуються на основі товарних класифікаторів, що містять перелік товарів, які розподіляються за підгрупами, групами і розділами відповідно до визначених ознак.

Найбільш розповсюдженим класифікатором товарів, які обертаються у міжнародній торгівлі, є Гармонізована система опису і кодування товарів (ГС), що набрала

чинності 01.01.1988 р. Її застосування спрощує складання комерційних і митних документів, збір, облік і зіставлення даних із зовнішньої торгівлі і проведення економічного аналізу, обмін тарифними знижками; полегшує їхню автоматизовану обробку; дозволяє зекономити на переписуванні, класифікації й обліку зовнішньоторговельних вантажів за всіма параметрами.

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

Система класифікації має шість ступенів: розділи (21), групи (97), підгрупи (33), товарні позиції (1241), підпозиції (3553), субпозиції (5019).

Відповідно до системи класифікації товари групуються по двома ознаками: за призначенням і за ступенем обробки.

За призначенням виділяють:

- продовольчі товари і напої;
- промислову сировину;
- паливо і мастильні матеріали;
- машини й устаткування, включаючи інструменти;
- транспортні засоби (виробничого чи особистого споживання).

За ступенем обробки виділяють:

- сировинні товари і напівфабрикати;
- готові вироби.

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

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

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

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

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

Є й інші фактори, що впливають на рівень мита. Так, багато країн прагнуть до захисту національного сільськогосподарського виробництва. Тому вони встановлюють досить високе мито на імпорт конкуруючих товарів або додатково вводять *сезонні* мита. Процедура стягнення мита залежить від митного режиму, відповідно до якого зовнішньоторговельні вантажі перетинають митний кордон України. Митний кодекс України передбачає відповідно до світової практики 15 митних режимів: випуск для вільного обертання (імпорт), транзит, митний склад, магазин безмитної торгівлі, переробка на митній території, переробка під митним контролем, тимчасове ввезення (вивезення), вільна митна зона, вільний склад, переробка поза митною територією, експорт, реекспорт, знищення, відмова на користь держави.

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

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

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

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

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

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

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

Вантажна митна декларація, що застосовується в Україні, відповідає зразкам, які використовуються у міжнародній практиці. Вона складається з 54 граф, частина з яких заповнюється декларантом, а частина – митною установою. ВМД складається з уніфікованого адміністративного документа форми МД-2 на п'яти зброшурованих основних аркушах різного кольору та уніфікованого адміністративного документа форми МД-3 на такій самій кількості зброшурованих додаткових аркушів різного кольору.

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

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

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

Митна установа підтверджує прийняття декларації, проставляючи на ній номер і дату, і розташовує товар для тимчасового збереження. Здійснюючи оформлення товару, митниця перевіряє надані декларантом дані і документи, у разі потреби оглядає товар.

Крім ВМД, декларант надає частіше за все такі документи:

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

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

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

Експортери декларують товари на митниці, у зоні якої вони знаходяться. Оформивши товар, внутрішня митниця

ставити на вантажному документі і товаросупроводжувальному документі штамп. На вантажному документі вказується номер декларації, якою оформлений товар. Штамп і номер є підставою для випуску товару прикордонною митницею, що реєструє його фактичне вивезення.

2.6 Адміністративне регулювання ЗЕД

Адміністративні (нетарифні) міри включають широке коло інструментів сучасної торгової та економічної політики держав, деякі з яких безпосередньо не пов'язані із зовнішньоторговельним регулюванням. За найбільш розповсюдженою класифікацією нетарифних заходів, прийнятою ООН, вони поділяються на три категорії:

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

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

2 Заходи, що безпосередньо спрямовані на обмеження зовнішньої торгівлі та належать до адміністративних формальностей, дія яких обмежує торгівлю. До них входять митні формальності, технічні стандарти і норми, санітарні і ветеринарні норми, вимоги до пакування і маркірування і т.д.

3 Заходи, застосування яких не спрямоване безпосередньо на обмеження імпорту і стимулювання експорту, але їх дія веде до цього.

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

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

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

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

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

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

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

- *генеральна* (дозвіл на експортні чи імпортні операції з визначеним товаром чи з визначеною країною (групою країн) протягом періоду дії режиму ліцензування щодо цього товару);
- *разова* (разовий дозвіл, що має іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції конкретним суб'єктом ЗЕД на строк, не менший необхідного для здійснення експортної (імпортної) операції);

– *відкрита* (дозвіл на експорт (імпорт) товару протягом визначеного періоду часу (але не менше одного місяця) з визначенням загального обсягу).

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

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

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

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

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

Експортні субсидії — це допомога підприємствам у грошовій формі, що надається державою для стимулювання експорту і підвищення конкурентоспроможності їхньої

продукції на зовнішніх ринках шляхом надання їм можливості знижувати експортні ціни без зменшення прибутку.

У світовій практиці розрізняють *прямі і непрямі* субсидії. Прямі субсидії надаються у певній пропорції до експорту чи у вигляді повернення експортеру різниці між внутрішніми і світовими цінами (якщо перші вище), а також у вигляді фінансування державою деяких витрат експортера (на дослідження зовнішнього ринку, рекламу, транспорт і т.д.). Непрямі субсидії надаються у вигляді податкових пільг (з податку на прибуток, нарахувань на зарплату, дозволу на прискорену амортизацію) чи державних кредитів (на пільгових умовах, кредитів іноземним покупцям для закупівлі товарів на вітчизняному ринку).

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

„Добровільне” обмеження експорту — нав'язане експортеру під загрозою санкції зобов'язання з обмеження експорту визначених товарів в імпортуючу країну.

Тема 3 Міжнародні зустрічні операції

3.1 Поняття міжнародних зустрічних операцій.

3.2 Види міжнародних зустрічних операцій.

3.3 Товарообмінні і компенсаційні угоди на безвалютній основі.

3.4 Компенсаційні угоди на комерційній основі.

3.5 Компенсаційні угоди на основі угод про виробниче співробітництво.

Основні терміни і поняття: *міжнародні зустрічні операції, бартерні операції, компенсаційні угоди.*

3.1 Поняття міжнародних зустрічних операцій

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

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

3.2 Види міжнародних зустрічних операцій

Існує кілька класифікацій зустрічних операцій: експортери ООН, фахівці організації економічного співробітництва і розвитку та ін.

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

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

3.3 Товарообмінні і компенсаційні угоди на безвалютній основі

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

Найбільш розповсюдженими операціями цього виду є:

- *бартерні операції* (передбачають обмін погодженої кількості одного товару на інший. При визначенні вартості таких товарів оцінка робиться на основі світових цін з урахуванням витрати на товарообмін);

- *компенсаційні угоди* (передбачають взаємні поставки товарів на рівну вартість без розрахунків у валюті. Але на відміну від бартерних операцій вони припускають узгодження між сторонами цін товарів, що поставляються. Крім того, в таких угодах може передбачатися неконвертоване грошове сальдо, що повинно бути витрачено в країні кредитора).

3.4 Компенсаційні угоди на комерційній основі

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

Найбільш розповсюджені види компенсаційних угод на комерційній основі:

- *угоди з частковою компенсацією* (припускають, що визначена і погоджена частка експорту повинна компенсуватися закупівлею товарів у країні імпортера, а залишок оплачується грошима);

- *угоди з повною компенсацією* (припускають узгодження компенсаційної закупівлі, що рівна або перевищує за вартістю поставку експортера);

- *зустрічні закупки* (це комерційні угоди, що мають вигляд декількох зв'язаних контрактів. Відповідно до них експортер погоджується у рамках своїх договірних зобов'язань отримувати товари і послуги в імпортера в межах погодженої

частки своїх поставок. На відміну від угод з частковою і повною компенсацією зустрічні закупівлі завжди базуються на двох чи декількох контрактах, у яких міститься зобов'язання кожної сторони сплатити готівкою за отримані товари);

- *угоди з передачею фінансових зобов'язань* (припускають передачу експортером своїх зобов'язань з зустрічної закупки третій стороні);

- *дострокові авансові закупки чи "попередня компенсація"* (за сутністю ця угода аналогічна зустрічним закупкам, але проходить у зворотному порядку. Тобто експортер зобов'язується придбати товари у фірми-імпортера в обмін на її зобов'язання закупити еквівалентний обсяг товарів експортера);

- *викуп (відкуп) застарілої продукції* (припускає продаж експортеру застарілої моделі за рахунок нової продукції, що поставляється. Така форма зустрічної торгівлі найчастіше застосовується при продажі автомобілів, сільськогосподарської техніки, комп'ютерів, верстатів, устаткування, літаків).

3.5 Компенсаційні угоди на основі угод про виробниче співробітництво

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

До угод цього виду відносяться:

- *довгострокові компенсаційні угоди зі зворотною закупівлею товарів* (передбачають поставки на основі угод про виробниче співробітництво з наданням комплектного устаткування, виробничих комплексів, промислового устаткування з оплатою шляхом наступних компенсаційних зустрічних поставок чи зворотніх закупок кінцевої чи пов'язаної продукції, сировини, матеріалів, готової продукції чи інших товарів, які вироблені на побудованому і введеному в експлуатацію підприємстві);

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

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

Тема 4 Торговельно-посередницькі операції на зовнішньому ринку

4.1 Методи збуту товарів на зовнішньому ринку.

4.2 Класифікація торговельно-посередницьких операцій.

4.3 Операції з перепродажу.

4.4 Комісійні операції.

4.5 Агентські операції.

4.6 Брокерські операції.

Основні терміни і поняття: *торговельно-посередницькі операції, операцій з перепродажу, комісійні операції, операції консигнації, агентські операції, брокерські операції.*

4.1 Методи збуту товарів на зовнішньому ринку

Під торговельно-посередницькими операціями розуміються операції, пов'язані з купівлею-продажем товарів, які виконуються за дорученням виробника-експортера незалежним від нього торговельним посередником на основі угоди, що укладається між ними, чи окремого доручення.

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

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

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

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

4.2 Класифікація торговельно-посередницьких операцій

Залежно від характеру взаємин між виробником і торговельним посередником, а також від функцій, які виконують торговельні посередники, виділяють такі види торговельно-посередницьких операцій: операції з перепродажу, комісійні, агентські та брокерські операції.

4.3 Операції з перепродажу

Операції з перепродажу здійснюються торговельним посередником від свого імені і за свій рахунок. Це означає, що він сам виступає стороною договору як з експортером, так і з кінцевим покупцем, і стає власником товару після його оплати.

Розрізняють два види операцій з перепродажу.

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

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

4.4 Комісійні операції

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

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

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

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

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

4.5 Агентські операції

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

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

4.6 Брокерські операції

Брокерські операції полягають у встановленні через посередника-брокера контакту між продавцем і покупцем. Незалежно від того, якою конкретною діяльністю брокер займається чи кого представляє, він завжди виступає як посередник у вузькому юридичному розумінні і здійснює тільки фактичні дії. Брокер ніколи не є стороною у договорі, а виступає винятково з метою зведення сторін, які беруть на себе зобов'язання за контрактом, що укладений за посередництвом брокера. На відміну від агента брокер не є представником, він не знаходиться у договірних відносинах з жодною зі сторін і діє на основі окремих доручень. За свої послуги брокер одержує визначену винагороду, що нерідко обумовлена торговельними правилами.

Тема 5 Організація зовнішньоекономічних операцій

5.1 Класифікація зовнішньоекономічних операцій, етапи проведення.

5.2 Вибір ринку та його вивчення.

5.3 Вибір контрагента.

5.4 Встановлення контакту з обраним партнером.

5.5 Контракт у зовнішньоекономічній діяльності.

5.6 Класифікація умов зовнішньоторговельного контракту. Типові контракти.

5.7 Міжнародний контракт купівлі-продажу.

Основні терміни і поняття: зовнішньоекономічні операції, вибір та вивчення ринку, контрагент, експортна угода, оферта, акцепт, імпортна угода, контракт, типовий контракт, умови контракту, Інкотермс, цінні папери (чек, вексель).

5.1 Класифікація зовнішньоекономічних операцій, етапи проведення

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

Таблиця 1 – Класифікація зовнішньоекономічних операцій

Ознака класифікації	Види операцій
1	2
1 За напрямками торгівлі	Експортні, імпортні, реекспортні, реімпортні, транзитні
2 За групами товарів	Купівля-продаж машин і устаткування, сировинних і продовольчих,
3 За ступенем готовності товару до	Поставка готової продукції, вузлів і деталей для складання, комплектного устаткування і т.д.
4 Товарообмінні операції	Зустрічні закупівлі, бартер, викуп застарілої продукції, переробка давальницької сировини й інші

Продовження таблиці 1

5 Торгівля науково-технічними досягненнями і надання послуг	Купівля-продаж ліцензій, ноу-хау, інжиніринг, факторинг, оренда, туризм, підряд, транспортування та інші
6 Торговельно-посередницька діяльність	Консигнаційні, комісійні, агентські, брокерські операції
7 Торгівля змагального типу	Аукціони, біржова торгівля, міжнародні торги

Процес проведення зовнішньоекономічних операцій розбивається на кілька етапів і стадій:

1 Підготовчий етап:

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

– вибір форми і методів роботи на ринку;

– вибір контрагентів;

– аналіз і розрахунок цін;

– рекламна компанія.

2 Організаційний етап:

– встановлення контакту з потенційними контрагентами;

– підготовка і проведення переговорів;

– укладання контракту.

3 Виконавчий етап:

– підготовка товару до відвантаження (експортером) і підготовка до приймання товару (імпортером);

– оформлення документації;

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

– врегулювання суперечок;

– здійснення розрахунків.

5.2 Вибір ринку і його вивчення

Вивчення ринку звичайно проводиться за програмою маркетингу.

Сучасна міжнародна торгівля пов'язана з великою кількістю товарів, тому й об'єкти дослідження залежать від роду діяльності фірми. Відповідно і методи, що застосовуються у ході дослідження, можуть істотно розрізнятися. Разом з тим існує ряд найважливіших факторів, що завжди вивчаються під час підготовки будь-якої зовнішньоекономічної операції.

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

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

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

4 Транспортні умови. Вони відіграють важливу роль, бо впливають на ціну товару. Тому варто вивчити наявність

прямих рейсів, тарифи лінійного судноплавства, фрахтові ставки; залізничні тарифи, ступінь механізації навантажувально-розвантажувальних робіт, вартість збереження вантажу, ставки портових зборів, правила й особливі умови перевезень та ін.

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

6 Правові умови. Велике значення має вивчення законодавства про здійснення торговельних операцій: страхування і торговельне судочинство, закони про правовий стан і діяльність іноземних фірм, охорону промислової власності, патентування винаходів, реєстрацію торговельних знаків, арбітраж і т.п.

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

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

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

5.3 Вибір контрагента

На підготовчому етапі до укладання угоди необхідно вибрати контрагента.

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

За видом господарської діяльності і характером операцій фірми поділяються на: промислові, сільськогосподарські, агропромислові, торговельні, будівельні, транспортні, страхові, інжинірингові, лізингові й інші.

Промислові компанії утворюють одну з найчисленніших груп. До них відносяться фірми, у яких 50 % обороту і більше складає продукція їхніх власних підприємств.

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

За приналежністю капіталу: національні, змішані, міжнародні.

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

Знання правового стану фірми дає відповіді на такі питання:

- хто і в якому розмірі несе відповідальність за зобов'язаннями фірми;
- хто оплачує борги фірми у випадку банкрутства;
- у веденні кого знаходиться рішення питань, пов'язаних із підписанням контракту;
- хто має право укладати контракти від імені фірми.

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

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

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

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

Індивідуальні підприємці мають назви:

у Великобританії і Канаді — Sole proprietorship;

у США — Individual proprietor;

у Німеччині — Einzelunternehmung;

у Франції—Entrepris indiviship.

Об'єднання підприємців розподіляються на два окремих види товариств.

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

До цього виду товариств відносяться *повні товариства*. Всі особи, що входять до повного товариства несуть повну і солідарну відповідальність та можуть виступати від імені фірми. Найменування фірми повинне містити прізвища всіх компаньонів або одне з них із доповненням, що вказує на існування товаришів. Воно є юридичною особою.

Повне товариство має назву:

в Австрії і Німеччині — Offene Handelsgesellschaft;

у Франції — Societe en nom collectif ;

у США — General partnership;

у Великобританії — Unlimited partnership.

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

До цього виду товариств належать:

- *товариства з обмеженою відповідальністю* — це об'єднання вкладників капіталу, що несуть відповідальність за свою діяльність тільки своїм внеском. Внесок надає право на одержання частини прибутку і право голосу. Пайовиком може бути й одна особа. Від імені товариства угоди можуть укладати одна чи більше осіб, призначених загальними зборами. Товариство з обмеженою відповідальністю є юридичною особою і не зобов'язане публікувати звіти про свою діяльність.

Товариства з обмеженою відповідальністю мають назву:

у США (закрита корпорація) — Close corporation;
у Великобританії (приватна компанія з обмеженою відповідальністю) — Private limited company;
у Франції—Societe a responsabili;
у Німеччині — Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH);

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

Акціонерні товариства мають назву:

у США — Corporation;
у Великобританії (публічна компанія з обмеженою відповідальністю) — Public limited company;
у Франції — Societe anonime;
у Німеччині — Aktiengesellschaft;

проміжною формою між двома видами товариств є командитні товариства. Для утворення командитного товариства потрібна наявність як мінімум одного повного товариша (компліментарія) та одного командитиста. Компліментарії несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном на відміну від командитистів, які ризикують тільки своїми паями. Командитне товариство є юридичною особою і не зобов'язано публікувати звіти про свою діяльність. Укладати угоди від імені такої фірми можуть тільки компліментарії.

Командитні товариства мають назву:

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

у Німеччині — Kommanditegesellschaft.

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

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

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

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

5.4 Встановлення контакту з обраним партнером

Після вибору іноземного контрагента необхідно встановити з ним контакт, тобто провести роботу з підготовки до укладання угоди. Ця робота для експортера істотно відрізняється від аналогічного процесу для імпортера, тому вони будуть розглянуті окремо.

Процедура підготовки експортної угоди

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

- направити пропозицію (оферту) безпосередньо одному чи декільком можливим іноземним покупцям;
- прийняти і підтвердити замовлення покупця;
- направити покупцю пропозицію у відповідь на його запитання із указівкою конкретних умов майбутнього контракту чи проформою контракту;

- взяти участь у торгах;
- взяти участь у виставках і ярмарках;
- зробити рекламне оголошення у засобах масової інформації, каталогах, проспектах і т.д.

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

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

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

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

Тверда оферта – це письмова пропозиція на продаж визначеної партії товару, що надана оферентом одному можливому покупцю, з указівкою терміну, протягом якого продавець є зв'язаним своєю пропозицією і не може зробити аналогічну пропозицію іншому покупцеві.

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

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

Вільна оферта звичайно робиться одночасно на ту саму партію декільком можливим покупцям. Вона не встановлює термін для відповіді і тому не зв'язує оферента його пропозицією. Згода покупця з умовами, викладеними в такій оферті, підтверджується твердою контрофертою. Продавець акцептує контроферту того покупця, від якого

раніше за всіх її одержить, чи покупця, з яким він бажає укласти угоду.

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

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

Процедура підготовки імпоротної угоди

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

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

Проведення попередніх переговорів

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

Найбільш поширені в комерційній практиці переговори, які проводять шляхом переписки. Необхідність ведення

особистих переговорів з можливим контрагентом виникає у тих випадках, коли умови оферти, запропонованої експортером, чи умови запиту, що був надісланий імпортером, у деякій частині не підходять адресату. Якщо обидві сторони зацікавлені в укладанні угоди, то з ініціативи однієї зі сторін починають переговори з метою зміни на свою користь тих чи інших умов.

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

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

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

5.5 Контракт у зовнішньоекономічній діяльності

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

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

Контракт — це письмовий документ, що містить домовленість сторін про поставку товару: зобов'язання продавця передати визначений товар (послуги) у власність покупця і зобов'язання покупця прийняти цей товар

(послуги) і сплатити за нього необхідну грошову суму чи зобов'язання сторін виконати умови торговельної операції.

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

- продавцем — у контракті купівлі-продажу;
- комітентом (консигнантом) — у договорі комісії (консигнації);
- довірником — у договорі доручення;
- перевізником - у договорі перевезення.

5.6 Класифікація умов зовнішньоторговельного контракту. Типові контракти

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

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

До *обов'язкових* відносяться:

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

До *додаткових* відносяться:

- здача-приймання товару;

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

Обов'язковими вищезазначені умови називають тому, що якщо одна зі сторін не виконує їх, інша сторона має право розірвати контракт і вимагати відшкодування збитків. Додаткові ж умови передбачають, що при порушенні їх однією зі сторін інша не має права розривати контракт, але може вимагати виконання контрактних зобов'язань і вжити штрафні санкції, якщо це передбачено контрактом.

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

До універсальних (типових) умов відносяться:

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

До індивідуальних відносяться:

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

У міжнародній торговельній практиці широко застосовуються типові контракти. *Типовий контракт* — це зразковий договір або ряд уніфікованих статей, викладених у письмовій формі, які сформульовані заздалегідь з урахуванням торговельної практики чи звичаїв, та

прийнятих договірними сторонами після того, як вони були погоджені з вимогами угоди.

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

Типові контракти застосовуються найчастіше при укладанні угод:

- на стандартні види машин і устаткування, споживчі товари;

- на промислову сировину, що поставляється на довгостроковій основі;

- на біржах — на масові сировинні і продовольчі товари.

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

5.7 Міжнародний контракт купівлі-продажу

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

1 Преамбула.

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

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

2 Предмет контракту.

У цьому параграфі контракту вказуються найменування товару, його характеристики, асортимент. Якщо контрактом

передбачена поставка товарів різних якісних характеристик чи різного асортименту, як правило, їх перелічують у специфікації, яка додається до контракту і складає його невідємну частину, про що в контракті робиться відповідне посилання.

З Кількість.

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

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

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

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

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

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

У таких випадках, коли сторонами контракту виступають фірми країн, які дотримуються різних систем

мір, щоб уникнути непорозумінь, кількість вказується в обох системах.

У контракті також обумовлюється, чи входить тара та упакування до кількості товару, що поставляється. Залежно від цього розраховують: вагу брутто — вагу товару разом із внутрішнім і зовнішнім упакуванням; вагу легального нетто товару без будь-якого упакування; вагу брутто за нетто — вагу товару із тарою, коли вартість тари прирівнюється до вартості товару (у тих випадках, коли вага тари складає не більше 1-2 % ваги товару і коли ціна тари мало відрізняється від ціни такої ж вагової одиниці товару — мішки, поліетиленові пакети).

4 Якість.

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

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

4.1 За стандартом.

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

4.2 За технічними умовами.

Цей спосіб застосовується у випадках, коли для даного товару нема стандартів і коли через особливі умови виробництва й експлуатації товару необхідне встановлення

спеціальних вимог до його якості. Технічні умови, як правило, визначають якість товару, виробленого на основі індивідуального замовлення, і можуть бути як розроблені замовником і прийняті виготовлювачем, так і навпаки. Технічні умови наводяться в тексті контракту чи, що більш часто зустрічається, у додатку до контракту.

4.3 За специфікацією.

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

4.4 За зразком.

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

4.5 За попереднім оглядом.

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

4.6 За змістом окремих речовин у товарі.

У даному випадку визначення якості припускає встановлення в контракті у відсотках мінімально допустимого змісту корисних речовин і максимально допустимого змісту небажаних елементів або домішок.

4.7 За виходом готового продукту.

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

4.8 *За справедливою середньою якістю (FAQ – fair average quality).*

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

4.9 *За натуральною вагою.*

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

4.10 *Спосіб "тель-кель" (take, as is).*

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

Крім перерахованих основних способів визначення якості товару, в контракті можуть використовуватися і деякі інші способи, наприклад, показники розміру окремих частин товару (вугілля, насіння, солі), забарвлення товару (бавовни, цукру, каучуку), запаху та ін. Якість товару в контракті може визначатися не тільки одним, але й двома і більше способами. При відсутності в договорі вказівок щодо якості, як правило, вважається, що якість товару повинна відповідати середній якості, яка є в країні продавця чи в країні походження товару, або звичайній для даного виду товару.

5 *Ціна.*

При встановленні ціни на товар у зовнішньоторговельному контракті, крім ціни виробництва і

впливу попиту та пропозиції, діють також такі фактори: одиниця виміру ціни, валюта ціни, спосіб фіксації ціни, базис ціни.

5.1 *Одиниця виміру ціни.*

У контракті ціна встановлюється:

- за кількісну одиницю товару – за одиницю маси, площі, об'єму, за штуку, комплект;
- за рахункову одиницю - за десяток, сотню, дюжину і т.д.;

- за вагову одиницю, виходячи з базисного змісту основної речовини в товарі.

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

5.2 *Валюта ціни.*

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

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

5.3 *Спосіб фіксації ціни.*

Залежно від способу фіксації ціни розрізняють такі види цін:

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

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

- *рухома*. У цьому випадку ціна, зафіксована в момент підписання контракту, може бути переглянута надалі, якщо зміниться ринкова ціна до моменту поставки. У контракті обговорюється припустимий мінімум відхилення ринкової

ціни від контрактної (як правило, 2-5 %), обов'язково вказується джерело, за яким варто судити про зміну ринкової ціни: ціни біржових котирувань, ціни, надруковані в спеціальних бюлетенях, і т.п.

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

5.4 Базис ціни.

Базис ціни встановлює, чи входять до ціни товару транспортні, страхові, складські і т.п. витрати на його доставку. Базисні умови поставки (БУП) називаються так, тому що встановлюють базис поставки товару і впливають на рівень ціни, оскільки подібні витрати дуже різноманітні та іноді складають 40-50 % ціни товару. Законодавства різних країн по-різному трактують окремі торговельні терміни, регламентують перехід права власності, ризики випадкової загибелі чи випадкового ушкодження товару. Конкретизацію трактування і пояснення окремих торговельних термінів дають Міжнародні правила з пояснення торговельних термінів "Інкотермс", що діють зараз у редакції 2000 р. Правила визначають, яким чином продавець і покупець розподіляють між собою відповідальність, витрати і ризики при здійсненні контракту. Інкотермс являє собою збір правил, що мають факультативний характер. Комерсанти, які бажають використовувати ці правила, повинні вказати, що їхні домовленості будуть регулюватися положеннями Інкотермс-2000, тобто робити в контрактах відповідні записи.

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

Правила пояснення термінів наведені стосовно розподілу прав і обов'язків сторін (від найменш обтяжувального для продавця терміна "із заводу" — "Exworks" до найбільш обтяжувальної для нього групи Б) та охоплюють 13 термінів.

Група Е — відвантаження (франко-підприємство).

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

Група F — основне перевезення не оплачено:

FCA франко-перевізник (із вказівкою пункту);

FAS вільно уздовж борту судна (найменування порту відвантаження);

FOB вільно на борту (найменування порту відвантаження).

Терміни цієї групи відносяться до ситуації, коли продавець зобов'язується надати товар у розпорядження перевізника (повинен доставити вантаж перевізнику), обраного покупцем, і транспортування продавцем не оплачується.

Група С — основне перевезення оплачено:

CFR вартість і фрахт (найменування порту призначення);

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

CPT перевезення оплачено до (із вказівкою пункту призначення);

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

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

Група D — прибуття:

DAF поставка до границі (із вказівкою пункту);

DES поставка із судна (найменування порту призначення);

DEQ поставка з причалу (найменування порту призначення);

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

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

Розподіл базисних умов поставки залежно від способу транспортування:

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

- *повітряний транспорт*: FCA;

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

Інкотермс-2000 розподіляє всі обов'язки, які повинні нести експортер і імпортер за 10 пунктами при будь-яких базисних умовах поставки.

Обов'язки продавця:

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

Обов'язки покупця:

- сплата ціни;
- ліцензії, дозволи та інші формальності;
- договір перевезення;
- перехід ризиків;
- розподіл витрат;
- повідомлення продавця;

- докази поставки, транспортна документація;
- інспектування товару;
- інші обов'язки.

Інкотермс-2000 не містить положень про момент переходу права власності на товар, тому цю умову доцільно спеціально передбачити в контракті.

У світовій торговельній практиці широко застосовується *система знижок*. Визначення ціни товару нерідко супроводжується включенням до контракту умов про знижки з ціни. Найбільш розповсюджені види знижок:

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

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

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

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

- *прогресивна (оптова) знижка* знижка за кількість, застосовується при серійних замовленнях на продукцію;

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

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

Технічні поправки:

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

- *на комплектацію.* Враховують витрати на комплектацію. Для багатьох видів машин та устаткування комплектація може бути досить складною, а відповідно і більш дорогою;

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

Комерційні поправки:

- *для приведення до єдиних базисних умов поставки.* Довідкові ціни на імпорт приводяться до умов поставки "франко-границя" чи "СІF-порт" країни-покупця, а експортні ціни приводяться до умов "франко-границя" чи "FОВ-порт" країни-продавця;

- *на виторговування.* Ціна пропозиції завжди вища, ніж кінцева ціна і таке виправлення може досягати 20-25 %;

- *для приведення імпоротної ціни до терміну поставки.* Вона враховує зміну цін за термін між одержанням конкурентної пропозиції і фактичною поставкою;

- *на умови платежу.* Різні умови платежу дають різний ступінь впевненості продавця в одержанні оплати, здійснюються в різний термін і т.п., а тому повинні бути враховані в ціні.

6 Платіж (умови платежу).

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

6.1 Валюта платежу і валютні застереження.

Валюта платежу може збігатися з валютою ціни, а може і не збігатися. В останньому випадку в контракті

вказується курс, за яким валюта ціни буде переведена у валюту платежу, або принцип визначення цього курсу.

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

Валютне застереження — це умова, що входить до контракту із метою страхування експортера чи імпортера від ризику зміни курсу валюти платежу між моментом укладання угоди і моментом фактичної оплати. Умова ця передбачає зміну ціни товару в тій же пропорції, у якій відбудеться зміна курсу погодженої між сторонами валюти платежу стосовно валюти контракту (тобто валюти ціни).

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

6.2 Термін і спосіб платежу.

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

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

Готівковий платіж здійснюється через банк до чи після передачі експортером товаророзпоряджувальних документів або самого товару в розпорядження покупця.

Платіж з авансом передбачає виплату покупцем постачальнику обумовлених у контракті сум як частки платежів за договором, найчастіше до початку виконання замовлення.

Платіж у кредит передбачає здійснення розрахунків за угодою на основі наданого експортером імпортеру комерційного кредиту. Комерційний (фірмовий) кредит надається у двох формах: товарній і грошовій. Надання

кредиту в товарній формі відбуваються шляхом відстрочки або розстрочки платежу. При видачі кредиту в грошовій формі в контракті докладно обговорюються його умови: вартість кредиту, термін погашення кредиту та ін.

6.3 Засіб платежу.

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

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

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

Чек може передаватися однією особою іншій шляхом проставлення на ньому передавального напису — **індосаменту**. Індосамент здійснюється на зворотному боці чека і підписується особами, що зробили його.

Розрізняють такі види чеків:

- *іменний чек* виписується на визначене ім'я (фірму) із застереженням "ненаказу" і не може передаватися звичайним порядком, тобто за допомогою індосаменту;

- *чек на пред'явника* виписується без вказівки особи (фірми), що має право одержати за ним гроші, і повертається як готівка (без індосаменту);

- *ордерний чек* виписується на користь визначеної особи із застереженням "або його наказу" чи без нього. Ордерний чек може бути переданий новому власнику при наявності індосаменту.

Вексель — це цінний папір, що оформляється у строгій відповідності до законодавства, і несе безумовне абстрактне грошове зобов'язання.

При розрахунках використовуються прості і переказні векселі.

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

Переказний вексель (тратта) — вимога кредитора (трасанта) до боржника (трасата) виплатити зазначену суму у визначений термін.

Вексель складається у строго встановленій формі. У країнах СНД форма і вид векселів, а також їхнє обертання регламентуються "Положенням про переказний і простий вексель" (Постанова ЦВК і РНК СРСР від 07.08.1937 р.). У сфері міжнародного платіжного обороту використовується, як правило, "Єдинообразний вексельний закон о простых и переводных векселях" (Женева, 1930 р.) та "Закон про переказні векселі" (Англія, 1882 р.).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

6.4 Методи платежів.

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

- 100-відсотковий авансовий платіж;
- акредитив;
- інкасо;
- відкритий рахунок.

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

Відкритий рахунок — це найменш вигідний метод для експортера, що не дає йому гарантії одержання платежу. Розрахунки за відкритим рахунком у міжнародній торгівлі

передбачають надання експортером імпортеру товаророзпоряджувальних документів і сплату імпортером експортеру коштів за контрактом на відкритий рахунок у терміни, встановлені за попередньою згодою сторін.

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

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

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

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

Роль і відповідальність банків у процесі інкасування визначені в Уніфікованих правилах з інкасо, що сформульовані Міжнародною торговельною палатою у 1995 р. Відповідно до цих правил відповідальність банків при інкасо зводиться в основному до пересилання і вручення документів проти оплати чи акцепту, але без власного зобов'язання здійснити платіж, якщо покупець не виконає чи не зможе виконати своїх зобов'язань. Всі операції при інкасо банки здійснюють тільки відповідно до інкасового доручення, без урахування умов торговельного контракту, за яким здійснюються розрахунки.

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

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

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

Існує два основних типи документарних акредитивів:

- *відзивний* — дозволяє імпортеру вносити виправлення до акредитива чи навіть скасовувати його без попереднього сповіщення експортера;

- *безвідзивний* — може бути скоректований чи відмінений тільки за згодою всіх учасників акредитива.

7 Термін поставки.

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

Терміни поставки в контракті купівлі-продажу можуть бути встановлені одним з таких способів:

- визначенням календарного дня поставки;

- визначенням періоду, протягом якого повинна бути зроблена поставка: календарний місяць, квартал чи рік, період між визначеними датами. При позначенні терміну поставки календарним місяцем, кварталом чи роком додають слова "протягом" чи "не пізніше". При періодичних поставках термін може позначатися словами "щомісяця", "щокварталу";

- застосуванням прийнятих у торгівлі термінів, наприклад, "негайна поставка" (кількість днів визначається торговельними порядками і практикою торгівлі окремими товарами і складає, як правило, від 1 до 14 днів), "товар у наявності на місці" (для поставки товарів з бірж, аукціонів), "швидка поставка" та аналогічні терміни;

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

Іноді контрагенти взагалі не встановлюють точно термін, після завершення якого закінчується право поставки

або прийняття товару, а визначають цей термін погодженими умовами: "після збирання врожаю", "протягом літа", "після відкриття навігації". Дані терміни трактуються залежно від торговельних порядків і звичаїв даної сфери торгівлі.

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

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

8 Упакування і маркірування.

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

Вимоги до упакування:

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

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

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

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

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

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

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

Маркірування повинне містити:

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

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

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

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

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

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

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

9 Гарантії.

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

Гарантійний період може обчислюватися:

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

10 Рекламації.

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

Рекламації можуть подаватися тільки з тих питань, що не були предметом приймання товару, проведеного відповідно до умов контракту.

Сторони в контракті встановлюють: порядок подання рекламації, термін, протягом якого рекламація може бути заявлена; права та обов'язки сторін у зв'язку з поданням рекламації; способи врегулювання рекламації.

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

11 Санкції.

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

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

12 Арбітраж.

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

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

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

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

У контрактах найчастіше передбачається, що витрати за арбітраж несе сторона, що програла.

13 Форс-мажор.

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

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

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

- *короткочасні* (пожежі; повені; інші стихійні лиха; замерзання моря; закриття морських проток, що лежать на шляху між портами відвантаження і розвантаження; відхилення на шляху, які викликані військовими діями; страйки та ін.);

- *тривалі* (заборона експорту чи імпорту; війна; блокада; валютні обмеження або інші заходи урядових органів).

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

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

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

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

14 Інші умови.

У даному параграфі перелічується ряд важливих умов:

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

15 Юридичні адреси сторін.

Даний параграф є завершальним і містить юридичні адреси сторін.

Відповідно до Закону «Про зовнішньоекономічну діяльність в Україні» зовнішньоторговельний контракт повинен бути підписаний двома особами: особою, що має таке право згідно з посадою відповідно до установчих документів, і особою, яка уповноважена дорученням, виданим за підписом керівника суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

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

Тема 6 Транспортне забезпечення зовнішньоторговельних операцій

6.1 Класифікація транспортних операцій.

6.2 Вибір виду транспорту.

6.3 Міжнародний водний транспорт.

6.4 Міжнародні повітряні перевезення.

6.5 Міжнародні залізничні перевезення.

6.6 Міжнародні автомобільні перевезення.

Трубопровідний транспорт.

Основні терміни і поняття: *транспортні операції, прямі перевезення, комбіновані перевезення, коносамент, регулярні рейси, чартерні рейси.*

6.1 Класифікація транспортних операцій

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

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

Класифікація транспортних операцій у зовнішньоекономічній діяльності наведена в таблиці 2.

Таблиця 2

Ознака класифікації	Види операцій
За предметом транспортних операцій	Вантажні, пасажирські, багажні
За видом транспорту	Водні (морські, річкові), залізничні, автомобільні, трубопровідні, змішані
Залежно від транспортної характеристики товару	Навалочні вантажі (руда, вугілля, зерно, мінеральні добрива); наливні (нафта, рослинні олії, рідкі хімічні вантажі); генеральні чи тарно-штучні (напівфабрикати, продовольчі товари)
За періодичністю	Регулярні і нерегулярні рейси: лінійне і трампове судноплавство, регулярне повітряне сполучення і чартерні рейси
Залежно від порядку проходження кордону	Перевантажувальні і безперевантажувальні
За видом транспортно-технологічної системи	Контейнерні, поромні, ліхтерні, ролкерні

6.2 Вибір виду транспорту

Вибираючи засіб доставки конкретного товару, відправники беруть до уваги до шістьох факторів: швидкість, частоту поставок, ритмічність поставок, можливість перевезення різних видів вантажу, кількість географічних пунктів, що обслуговуються, вартість.

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

Рейсовий контрейлер – це перевезення з використанням залізничного й автомобільного транспорту.

Судновий контрейлер – це перевезення з використанням водного й автомобільного транспорту.

"Рейка-судно" – це перевезення з використанням водного і залізничного транспорту.

"Повітря-шосе" – це перевезення з використанням повітряного й автомобільного транспорту.

6.3 Міжнародний водний транспорт

Міжнародні морські перевезення.

Морський транспорт вважається найбільш універсальним видом транспорту, що спеціалізується на обслуговуванні міжнародної торгівлі. Морські перевезення здійснюються різними типами судів, що підрозділяються на:

1) вантажні судна:

- універсального призначення (призначені для перевезення генеральних і насипних вантажів);
- контейнеровози (застосовуються для перевезення генеральних вантажів у контейнерах між обладнаними терміналами на регулярних лініях);
- ліхтеровози (призначені для перевезення вантажів у змішаному морському і річковому сполученні);
- лісовози;
- пороми (використовуються для перевезення вантажів у залізничних вагонах на судноплавних лініях (порівняно невеликої довжини));
- судна для перевезення великовагових і великогабаритних вантажів до місць будівництва об'єктів;
- балкери (призначені для перевезення навалочних і насипних вантажів);
- рефрижераторні судна;
- танкери (застосовуються для перевезення нафти та інших рідких хімічних вантажів);
- нафтобалкери (комбіновані судна, призначені для перевезення навалочно-насипних і наливних вантажів);

2) пасажирські судна;

- 3) криголамні судна;
- 4) гідрографічні судна;
- 5) аварійно-рятувальні судна (буксири-рятувальники, плавучі крани й ін.);
- 6) службово-допоміжні (буксири, лоцманські судна та ін.).

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

Міжнародне *лінійне судноплавання* організовується морськими перевізниками на стійких географічних напрямках міжнародної торгівлі. Особливостями лінійного судноплавання є закріплення суден на даному напрямку і їхні регулярні заходження у визначені порти за заздалегідь оголошеним розкладом. Перевезення оплачуються відправниками вантажу за ставками тарифу, що встановлюються перевізниками, і друкуються у спеціалізованій пресі. Ці тарифи регулюються *лінійними конференціями*, які являють собою об'єднання судовласників, що монополізували перевезення вантажів на конкретних напрямках.

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

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

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

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

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

У практиці виділяють три основних типи чартерів:

- *рейсовий чартер* – це договір морського перевезення вантажу з умовою надання під вантаж усього судна чи визначених приміщень. За таким договором фрахтівник (перевізник) зобов'язується перевезти конкретний вантаж на обумовленому судні у визначений пункт призначення за один чи декілька рейсів, а фрахтувальник (відправник вантажу) – передати фрахтівнику вантаж для перевезення й оплатити фрахтування;

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

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

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

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

Регулювання міжнародних морських перевезень здійснюється на основі Брюссельської конвенції про

уніфікацію деяких правил про коносамент (1924 р.) зі змінами, що внесені до неї Брюссельським протоколом 1968 р.

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

Комплекс питань, пов'язаних з організацією міжнародних перевезень річкою Дунай, регулюються Братиславськими угодами, що укладені річковими пароплавствами придунайських країн. Учасниками першої з них – Угоди про загальні умови перевезення вантажів річкою Дунай (1955 р.) – були пароплавства Болгарії, Угорщини, Румунії, СРСР і Чехословачії. У 1966 р. до цієї угоди приєдналися річкові пароплавства Югославії, а в 1968 р. – Австрії і ФРН. Наступним кроком було підписання у 1978 р. цими пароплавствами Міжнародної угоди про загальні умови перевезення контейнерів річкою Дунай. У 1979 р. ті ж пароплавства уклали Угоду про міжнародні вантажні тарифи.

6.4. Міжнародні повітряні перевезення

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

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

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

Регулярні авіаперевезення

Регулярні рейси виконуються відповідно до опублікованого розкладу за договірними авіалініями. У розкладі зазначають маршрут польоту, проміжні пункти посадок, час вильоту і прильоту в кожен пункт маршруту, частоту руху і тип літака. Зміна цих умов виконання

регулярних рейсів може бути вчинена тільки при взаємній згоді договірних держав.

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

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

Міжнародні авіаційні тарифи можуть бути пасажирськими, багажними і вантажними.

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

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

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

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

За видом оформлення перевезень тарифи підрозділяються:

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

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

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

Багажний тариф – норма безкоштовного провезення багажу, як зареєстрованого, так і незареєстрованого, яка обумовлена класом обслуговування. Для першого класу вона складає 30 кг, для економічного класу – 20 кг. Багаж, що перевезений понад норму безкоштовного провезення, підлягає оплаті пасажиром. Багажний тариф за один кілограм визначається як 1% від діючого на даному маршруті прямого нормального наскрізного тарифу першого класу в одному напрямку незалежно від класу, яким летить пасажир.

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

1 Основні тарифи – це стандартні тарифи, встановлені за провезення одного кілограма вантажу від пункту відправлення до пункту призначення.

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

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

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

2 Класові тарифи застосовуються для перевезення вантажів визначеного класу, що вимагають особливих умов

для перевезення (живі тварини, клітки для тварин, цінний вантаж, людські останки в труні, несупроводжуваний багаж, друкарська продукція й ін.). Класові тарифи обчислюються на основі нормального наскрізного тарифу до 45 кг, що збільшується на відповідну відсоткову накидку, а потім округлений результат – на вагу відправлення.

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

Нерегулярні авіаперевезення

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

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

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

Чартерні рейси виконуються відповідно до спеціального контракту між перевізником і замовником.

Чартерного тарифу в буквальному значенні слова не існує. Замовнику оголошується чартерна ціна літака для перевезення на визначеній ділянці чи ціна фрахтування літака на визначений час. Чартерна ціна літака розраховується на основі собівартості льотної години даного типу літака чи собівартості одного кілометра (мілі) польоту. Крім собівартості льотної години або мілі, при

розрахунку чартерної ціни польоту враховуються: маршрут перевезення, негайність перевезення, а також сезон і час доби, умови експлуатації регулярних авіаліній, якщо вони є в даному районі, можливість конкуренції з боку інших авіакомпаній.

6.5 Міжнародні залізничні перевезення

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

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

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

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

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

6.6 Міжнародні автомобільні перевезення. Трубопровідний транспорт

Міжнародні автомобільні перевезення регулюються Женевською конвенцією про договір міжнародного дорожнього перевезення вантажів (КДПВ) (CMR) і Європейською угодою про міжнародні автомобільні перевезення небезпечних вантажів, що набрала чинності відповідно у 1961 і 1968 роках.

З метою спрощення митних процедур у міжнародному автомобільному сполученні європейських країн у 1959 р. була укладена Митна конвенція про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки міжнародного дорожнього перевезення (що набрала чинності у 1978 р.).

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

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

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

Трубопровідний транспорт

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

Тема 7 Страхування у зовнішньоекономічній діяльності

7.1 Суть страхування і його види.

7.2 Страхування зовнішньоторговельних вантажів.

7.3 Страхування експортних кредитів.

7.4 Страхування інвестицій.

7.5 Страхування відповідальності.

Основні терміни і поняття: *страхування, ризики, хеджування, майнове страхування, особисте страхування, страхування відповідальності.*

7.1 Суть страхування і його види

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

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

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

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

- страхування, тобто використання різних видів полісів, договорів страхування, що застосовуються у міжнародних торговельно-економічних відносинах;

- хеджування як метод використання біржових ф'ючерсних контрактів та опціонів;

- застосування різних форм і методів розрахунково-кредитних відносин, що зводять до мінімуму ризик неплатежу за поставлені товари, чи неотримання товарів проти їхньої оплати;

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

- інші методи.

Виділяють *три види страхування*:

- майнове;

- особисте;

- відповідальності.

Серед *майнових* видів страхування найбільш часто у ЗЕД застосовують такі: страхування вантажів; страхування суден, авіасуден, автомобілів; страхування експортних кредитів; страхування майна резидентів за кордоном; страхування від вогню й інших небезпек тощо.

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

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

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

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

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

7.2 Страхування зовнішньоторговельних вантажів

Відповідно до Міжнародних правил "Інкотермс-2000", що складені і рекомендовані МТП і застосовуються у зовнішній торгівлі, визначаються дві важливі умови експортно-імпоротної угоди: момент переходу ризику втрати чи ушкодження товару і розподіл витрат між продавцем і покупцем.

В Інкотермс-2000 викладені вимоги щодо страхування вантажів на умовах CIF і CIP. При поставках здійснити

страхування на цих умовах зобов'язаний продавець, але на користь покупця, який і одержує страхове відшкодування за договором страхування. Отже, страховий поліс разом з іншими документами, що передбачені контрактом, передається покупцю. Мінімальна страхова сума повинна перевищувати суму контракту (тобто вартість товару і фрахт) на 10 % і бути встановлена у валюті контракту.

Міжнародні правила вимагають укладання договору страхування, якщо в контракті не обговорено інше, на умовах мінімального покриття ризиків, що відповідає умовам Застережень "С" Інституту Лондонських Страховиків зі страхування вантажів.

Всі інші умови Інкотермс-2000 не містять вимог до сторін з обов'язкового страхування.

Велике поширення у зовнішній торгівлі одержали правила, що іменуються як застереження "А", "В" і "С" Інституту Лондонських Страховиків зі страхування вантажів. Ці правила передбачають три варіанти страхового захисту вантажу, що розрізняються ступенем відповідальності страховика за можливі ризики.

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

Перший базується на *методі виключення*, тобто за цим принципом страхують вантажі від усіх ризиків, за винятком деяких. На ньому побудований страховий захист при страхуванні на умовах "А".

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

7.3 Страхування експортних кредитів

У зовнішньоекономічній діяльності часто зустрічається ризик неплатежу іноземного партнера. Для підвищення гарантій платежу поряд із застосуванням різних його способів і форм розрахунків широко застосовується страхування. Для залучення потенційних покупців і

підвищення їхньої зацікавленості в укладенні угоди найчастіше поставка товару здійснюється на умовах комерційного кредиту, а це завжди пов'язано з ризиком несплати. Для підвищення надійності в цьому випадку в усьому світі одержало поширення страхування дебіторської заборгованості — страхування *делькредере*.

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

1) на випадок неплатоспроможності (банкрутства) іноземного покупця;

2) страхування ризику затримки платежу до настання фактичної неплатоспроможності.

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

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

Страховим випадком, у результаті настання якого страховик зобов'язаний виплатити страхову суму, є неплатоспроможність контрагента страхувальника або затримка платежу після визначеного періоду (періоду очікування).

7.4 Страхування інвестицій

У світовій практиці прийнято розрізняти прямі і портфельні інвестиції.

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

Портфельні інвестиції — це вкладення капіталу в цінні папери.

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

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

До інвестиційних ризиків відносяться такі:

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

Необхідно відмітити, що особливістю традиційних видів страхування майна є те, що політичні ризики, як правило, не страхуються у рамках даних договорів (через високу складність прогнозування ймовірності націоналізації, експропріації інвестицій, громадянських хвилювань і т.п.). Через особливості таких ризиків у захисті інвесторів від їхньої дії традиційно істотну роль відіграє держава.

7.5 Страхування відповідальності

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

Підставою для звільнення від відповідальності за заподіяний збиток може бути тільки доказ особою, яка

заподіяла шкоду, що шкода заподіяна не з її провини (наприклад, у результаті навмисних дій потерпілого або внаслідок обставин нездоланної сили). На основі договорів страхування відповідальності страховик бере на себе зобов'язання з компенсації шкоди життю, здоров'ю чи майну третіх осіб, заподіяної ненавмисними діями страхувальника.

Страхування автодорожньої відповідальності

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

Оскільки страхування відповідальності власників автотранспорту має на меті захист жертв аварії, то в країнах з обов'язковим страхуванням потерпіла особа має право прямої заяви до страховика цивільної відповідальності. Таким чином, у розпорядженні жертви пригод знаходяться два боржники, яких він може вибрати за своїм розсудом. Якщо виплату здійснює один з боржників, то потерпілий вже не може звернутися до іншого боржника.

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

Існує міжнародна система страхування цього виду відповідальності, широко відома як "система Зеленої картки", що набрала сили 1 січня 1953 р. Одержала вона назву за колір і форму страхового поліса, що засвідчує укладання даного договору. В даний час кількість учасників цієї системи включає 36 країн, у тому числі п'ять неєвропейських країн.

Страховання відповідальності судновласників

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

Особливий вид страхування — страхування ризику, пов'язаного із заподіянням шкоди навколишньому середовищу нафтопродуктами, що розлилися. Міжнародна конвенція про цивільну відповідальність за збиток, заподіяний забрудненням нафтою (05.04.1969 р.), яка набрала сили у 1975 р., установила, що уряди держав, які приєдналися до неї, зобов'язані видавати кожному судну, що має на борті понад 2 тис. т нафти, сертифікат наявності відповідного страхування чи інших фінансових гарантій. Без наявності такого сертифіката судна не можуть перевозити нафту і нафтопродукти між портами країн, що підписали конвенцію.

Страховання відповідальності авіаперевізників

При страхуванні цивільної відповідальності авіаперевізника виділяють такі види збитку:

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

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

викликано необхідністю навантаження, доставки, перевантаження чи посадки літака за межами аеродрому).

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

Страховання відповідальності автоперевізників

Автоперевізник несе відповідальність за повну чи часткову втрату вантажу і збиток, заподіяний ним з моменту прийняття товару до моменту його доставки. Основні положення, що регламентують взаємини між вантажоперевізником, відправником вантажу і вантажоодержувачем, містяться у Конвенції про договори міжнародного дорожнього перевезення вантажів (КДПВ), що підписана у 1956 р. у Женеві і розроблена в рамках Комітету з внутрішнього транспорту Європейської економічної комісії ООН.

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

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

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1 Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.91 р.// Вісник Верховної Ради України. – 1991. – № 29.

2 Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине. 1996 // Сборник нормативных документов / Сост. И.П. Рашуев, С.Н. Кульбачная. – К.: Блиц-Информ, 1996. – 336 с.

3 Конвенція ООН "О договорах международной купли-продажи товаров". – Вена, 1980.

4 Положение о Государственной таможенной службе Украины: Указ Президента Украины №126/97 от 08.02.97 // Митна газета. – 1997. – № 4.

5 Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Внешнеэкономические связи: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 512 с.

6 Внешнеторговая деятельность предприятия: Учебник для вузов/ Л.Е.Стровский, С.К.Казанцев, Е.А.Паршина и др.; Под ред. Л.Е.Стровского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 823 с.

7 Внешнеторговые сделки / Сост. И.С. Гринько – Сумы: Реал, 1994. – 464 с.

8 Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996.

9 Грачев Ю.Н. Внешнеторговые документы: Приложение к журналу "Внешнеэкономический бюллетень". – М.: ЗАО "Бухгалтерский бюллетень", 1998. – 307 с.

10 Грачев Ю.Н. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешнеторговых операций: Учебно-практическое пособие. – М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 2000. – 544 с.

11 Данилькевич Н.И., Федоров О.Н. Международное частное право: Учебное пособие. – Днепропетровск: Арт-Пресс, 1999. – 21 с.

12 Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посібник. – К. 2006. – 462 с.

13 Лавров С.Н., Фролов Б.А. Валютно-финансовые отношения предприятий и организаций с зарубежными партнерами. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: АО "Менатеп-информ", 1994. – 245 с.

14 Международные документы по внешнеэкономической деятельности: Справочник предпринимателю. – М.: Скарабей, 1993. – 207 с.

15 Международная торговля: финансовые операции, страхование и др. услуги. – М.: Бинум, 1994. – 480 с.

16 Михайлов Д.М. Международные расчеты и гарантии. – М.: ФБК-ПРЕСС, 1998. – 368 с.

17 Назаренко В.М., Назаренко К.С. Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2000. – 507 с.

18 Омельченко А.В. Іноземні інвестиції в Україні: Довідник з правових питань. – К.: Юрінком, 1997. – 99 с.

19 Основы внешнеэкономических знаний: Учеб. пособие / Под ред. И.П.Фаминского. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Междунар. отношения, 1994. – 480 с.

20 Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник. – М.: Юристъ, 1999. – 496 с.

21 Риски во внешнеэкономической деятельности предприятия / Сост. В.П. Бочарников, С.М. Ренецкий. – К.: Инекс, 1997. – 232 с.

22 Саллі В.І., Трифонова О.В., Швець В.Я. Основи зовнішньоекономічної діяльності. – К.: Професіонал, 2003. – 169 с.

23 Синецкий Б.И. Внешнеэкономические операции: организация и техника: Учебник для вузов по специальности "Международные экономические отношения". – М.: Международные отношения, 1989.

24 Уилсон Дж. Международная торговля в малом бизнесе / Пер. с англ.; Под ред. А.Е.Стравского. – М.: Аудит, ЮНКТИ, 1996. – 192 с.

25 Уніфіковані правила по інкасо // Галицькі контракти. – 1996. – № 50.

26 Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів // Галицькі контракти. – 1996. – № 50.

27 Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник / За заг.ред. А.І. Кредісова; Пер. з рос. Н. Кіт, К. Серажим. – К.: Фенікс, 1997. – 448 с.

28 Феонова Л.А. Внешнеторговые контракты. Сборник договоров, комментарии. – 2-е изд., доп. и пересмотр. – М.: ПРИОР, 1998. – 432 с.

29 Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 496 с.

30 Шмитгофф К. Экспорт: право и практика международной торговли. – М., 1993. – 432 с.

31 Шокина Л.И. 100 шагов на внешний рынок. – М.: Республика, 1992. – 125 с.

32 670 вариантов условий договоров / Под ред. П.С. Аринина. – М.: ПРИОР, 1999. – 368 с.

