**Лекція 6. Міжнародна торгівля промисловими товарами, машинами та устаткуванням**

1. Міжнародна торгівля товарами широкого вжитку.

2. Особливості міжнародної торгівлі машинно-технічною продукцією.

2.1 Торгівля готовою продукцією.

2.2 Торгівля машинно-технічною продукцією в розібраному вигляді.

2.3 Торгівля комплектним обладнанням.

1. ***Міжнародна торгівля товарами широкого вжитку***

Промислові товари, призначені для задоволення індивідуальних потреб, тобто для особистого споживання, називаються товарами широкого (народного) вжитку. Товари широкого вжитку класифікуються за різними ознаками:

* *за призначенням*: одяг, взуття, миючі засоби, меблі, побутова техніка, товари для особистої гігієни, парфумерія та косметика, аксесуари та прикраси тощо;
* *за термінами використання (споживання)*: товари короткочасного використання (парфумерія, косметика, миючі засоби тощо) та товари тривалого користування (меблі, автомобілі, побутова техніка тощо);
* *за характером попиту*: товари повсякденного масового попиту (миючі та гігієнічні засоби, деякі види одягу, продукти харчування) та товари вибіркового (ексклюзивного) попиту (різні види апаратури, ювелірні та хутряні вироби).

Зовнішньоторговельний обмін товарами широкого вжитку має свої особливості, що пов’язано з дуже широкою номенклатурою цих виробів і різноманітними послугами, що надаються в процесі виробництва, обміну та споживання готових виробів. Світовий ринок споживчих товарів поділяється на різноманітні сегменти, які утворюються різними категоріями покупців з особливими національними або регіональними запитами, традиціями, уподобаннями, а також межами платоспроможного попиту. Тому умовою успішної торгівлі цією групою товарів є ретельне вивчення особливостей кожного із зарубіжних ринків та адаптація до його потреб існуючих уже в номенклатурі виробництва товарів, або розробка нових відповідно до існуючих вимог.

Успішний продаж товарів широкого вжитку на світовому ринку неможливий без відповідної рекламної підтримки. Причому реклама цих товарів повинна бути активнішою, ніж для сировинних товарів і навіть машин та обладнання. Вона має бути постійною та супроводжувати просування на ринок нових асортиментних позицій. У міжнародній торгівлі товарами широкого вжитку, як правило, перед початком масових поставок або укладанням довгострокової угоди, крім рекламної кампанії, проводять ще й тестові продажі товарів з метою виявлення реакції кінцевого споживача.

Основним каналом розповсюдження товарів широкого вжитку є роздрібна торгівля, де продавець (експортер) має можливість спілкування зі споживачами та отримання інформації щодо їх запитів, уподобань, рівня та динаміки попиту на товар тощо. За інших рівних умов визначальними для реалізації цих товарів на світовому ринку чинниками є їх якість, новизна та для більшості країн прийнятна ціна.

Переважна більшість товарів широкого вжитку на світовому ринку реалізується через незалежні торговельні компанії: агентські доми та їх фірми; багатопрофільні торговельні доми та компанії, що являють собою ТНК з банківськими, страховими, транс­портними, оптово-роздрібними підрозділами; роздрібно-посилоч­ні фірми. Частина виробників товарів широкого вжитку (а це, як правило, малі та середні підприємства) використовують можливості відповідних крупних ТНК, створюючи з ними стратегічні альянси. Сутність таких союзів полягає в координації на довгостроковій основі виробничої та комерційної діяльності її учасників з метою скорочення виробничих і збутових витрат та підвищення конкурентоспроможності.

Великі промислові концерни використовують для реалізації своєї продукції мережу власних торговельних філій. Це притаманно фірмам, що виробляють товари високодиференційованої номенклатури та з великою питомою вагою витрат на маркетингові заходи.

За даними звіту «Світовий сектор споживчих товарів», підготовленого фахівцями компанії «Делойт», зростання 250 найбільших компаній у секторі виробництва споживчих товарів склало 8,4%, що майже на 10 відсоткових пунктів вище аналогічного показника минулого року, коли в даному секторі виробництва був відзначений спад на рівні 1,2%. За даними звіту, загальний обсяг продажів 250 найбільших компаній світу виріс з 2,57 трлн. доларів США в 2009 році до 2,82 трлн. доларів США в 2010 році. Регіоном з найбільш високими темпами зростання продажів сектора споживчих товарів стала Латинська Америка, де цей показник склав 22,2%, на другому місці опинилася Північна Америка, де сукупні продажі в 2010 році зросли на 11% порівняно з 3,2% у 2009 році .

1. ***Особливості міжнародної торгівлі машинно-технічною продукцією***

Сучасна торгівля машинно-технічною продукцією характеризується такими особливостями, як:

* значне скорочення життєвого циклу більшості видів товарів цієї групи, постійне оновлення номенклатури та асортименту пропонованих виробів, штучне моральне старіння, чому часто сприяє державна політика прискореної амортизації та податкових пільг для покупців нової та новітньої продукції;
* перехід від одиничних до системних продажів і створення відповідних товарів; при цьому покупцеві пропонується не тільки основний товар, а й різноманітні комплектуючі, доповнюючі та супутні товари;
* підвищення вимог до економетричних, гігієнічних, екологічних параметрів товару та його дизайну;
* необхідність відповідності машин, обладнання, комплектуючих вимогам Міжнародної організації стандартів (ISO);
* динамічніший розвиток торгівлі товарами та машинно-технічними комплексами виробничого призначення порівняно з машинно-технічними виробами культурно-побутового призначення;
* вищі темпи зростання експорту машинно-технічної продукції порівняно з її виробництвом, що зумовлено процесами реіндустріалізації в світовій економіці;
* зосередження 80 % світового експорту продукції машинобудування у 12 індустріально розвинутих країнах (Японії, Німеччині, США, Франції, Великобританії, Італії, Канаді, Бельгії, Нідерландах, Швейцарії, Швеції, Кореї); при цьому
50 % світового експорту припадає на Японію, Німеччину та США;
* концентрація імпорту машинно-технічної продукції в індустріально розвинутих країнах: понад 60 % імпорту припадає на США, Німеччину, Великобританію, Францію, Канаду, Італію, Нідерланди, Бельгію, Японію, Іспанію та Швейцарію, а лідерами імпорту машин, обладнання і транспортних засобів є Сполучені Штати Америки, Німеччина та Великобританія — понад 35 % світових закупівель;
* активна політика національних урядів щодо стимулювання експорту машинно-технічної продукції та захисту національних товаровиробників з метою збереження та/або розвитку конкурентоспроможності відповідних галузей національної економіки на світовому ринку.

Машини та обладнання в міжнародній торговельній практиці продаються і купуються: у вигляді готових до використання виробів (верстати, насоси, компресори, транспортні засоби тощо); в розібраному вигляді для подальшого складання в країні-імпор­тері; у вигляді комплектних об’єктів (цехи та дільниці) промислових підприємств, підприємства у закінченому вигляді, електростанції тощо; у вигляді вузлів, деталей та окремих агрегатів у межах коопераційних угод або як запасних частин для технічного обслуговування і ремонту придбаної раніше техніки. Кожна з цих форм торгівлі має свої особливості.

**2.1 Торгівля готовою продукцією**

Поставки машин та обладнання в готовому до експлуатації вигляді є найпоширенішою формою торгівлі транспортними засобами, виробами верстатобудування, технічними товарами побутово-культур­ного призначення. Основною ознакою цього виду поставок є те, що товар передається покупцеві в готовому до експлуатації вигляді.

Особливістю торгівлі готовими машинами та обладнанням є те, що відносини між продавцем і покупцем не закінчуються, як це відбувається при поставках сировини, продовольства, товарів широкого вжитку тощо. При експорті складного технологічного обладнання продавець зобов’язується (якщо це обумовлено контрактом) виконати такі роботи: здійснити монтаж обладнання; навчити місцевий персонал роботі
з обладнанням; забезпечити безперебійну роботу обладнання
в гарантійний період; забезпечити регулярну поставку запасних частин, а якщо це передбачено умовами додаткової угоди, то здійснювати технічне обслуговування в післягарантійний період. Експорт стандартного обладнання, яке не потребує монтажу та навчання персоналу, також передбачає продовження взаємовідносин між сторонами з приводу технічного обслуговування в гарантійний період і поставки запасних частин для обладнання протягом всього терміну його експлуатації.

У здійсненні зазначених вище операцій та укладанні відповідних контрактів (на монтаж, підготовку персоналу, технічне обслуговування, поставку запасних частин) заінтересовані обидві сторони. Експортер прагне закріпити свої позиції на ринку країни імпортера, створити імідж надійного партнера та розширити обсяги реалізації своєї продукції. Імпортер, укладаючи угоди на здійснення цих операцій одночасно з підписанням договору на поставку обладнання, має можливість отримати певні преференції на виконання додаткових робіт, зокрема знижки з прейскурантних цін на запасні частини, розмір яких може сягати 20—30 % вартості товарів, що поставляються.

Необхідною умовою стабільного експорту машин, обладнання та приладів завжди було створення на зарубіжному ринку розгор­нутої та добре організованої мережі технічного обслуговування. В останні десятиріччя при виборі покупцем машин та обладнання на світовому ринку визначальним стає не рівень ціни, а саме якісні параметри обладнання та можливість продавця забезпечити належне технічне обслуговування протягом усього періоду експлуатації. Зупинимось детальніше на цьому.

*Технічне обслуговування* — це комплекс заходів, спрямованих на забезпечення надійної роботи машинно-технічних виробів як у сфері обігу, так і в сфері виробничого та індивідуального споживання (рис. 1).



Рис. 1. Типи технічного обслуговування машинно-технічної продукції

У сфері обігу процес технічного обслуговування складається з двох етапів: передпродажного сервісу та передпродажного доопрацювання. Перший із них включає виконання таких робіт, як розпакування, розконсервація, усунення пошкоджень транспортування, заправка паливом і мастилом, перевірка систем регулювання, обкатка чи випробування готовності до експлуатації. Передпродажне доопрацювання складається зі складнішої сукупності робіт і послуг: доукомплектування необхідними імпортеру вузлами та агрегатами, усунення можливих виробничих дефектів, заміна деяких вузлів та агрегатів згідно зі стандартами та умовами експлуатації в країні імпортера тощо. Ці роботи можуть виконуватися продавцем, покупцем або посередником, але в будь-якому разі за рахунок продавця (експортера).

У сфері споживання виокремлено два види технічного обслуговування — гарантійний та післягарантійний періоди. При поставках деяких видів технологічного обладнання з великими термінами амортизації за бажанням покупців експортери здійснюють також модернізацію обладнання, тобто вдосконалення обладнання і технологічного процесу шляхом заміни морально застарілих вузлів та агрегатів на досконаліші, впровадження су­часних систем управління та автоматики, а також ремонт обладнання, яке не підлягає заміні.

Технічне обслуговування в гарантійний та післягарантійний періоди включає, як правило, такі елементи:

* монтаж, пуск і попереднє обслуговування доставленого споживачеві обладнання в його присутності;
* ознайомлення фахівців з правилами експлуатації обладнання та його технічного обслуговування;
* забезпечення покупців технічною документацією на обладнання мовою країни покупця (або мовою третьої країни — за домовленістю);
* здійснення профілактичних оглядів та усунення дефектів;
* забезпечення регулярної поставки запасних частин;
* надання покупцям інформації щодо технологічних і конструктивних змін, що вносяться в машини заводом-виробником.

Послуги покупцям машинно-технічної продукції в гарантійний період надаються за рахунок постачальника (експортера), а в післягарантійний — на комерційній основі, тобто за рахунок споживача та залежно від складності, обсягів і терміновості ремонтних робіт.

Ініціатором технічного обслуговування, як правило, виступає споживач (імпортер), заінтересований в якісній роботі придбаного обладнання. Експортер при цьому надає послуги на вимогу імпортера. Таке технічне обслуговування називається обслуговуванням на добровільній основі. В деяких випадках, особливо при виході на нові зарубіжні ринки, при продажах складного обладнання в країни з недостатнім рівнем кваліфікації персоналу і прагненні фірми-виробника посилити свої конкурентні позиції використовується примусове технічне обслуговування. Це означає, що і в гарантійний, і в післягарантійний періоди за встановленим графіком фахівці або представники виробника здійснюють технічне обслуговування, контролюють умови експлуатації обладнання, консультують споживача.

У практиці міжнародної торгівлі склалися основні принципи (правила) технічного обслуговування, нехтування якими веде до погіршення якості обслуговування і, як наслідок, — до скорочення обсягів збуту продукції, втрати позицій на зарубіжному ринку. Основні принципи технічного обслуговування полягають у такому.

1. Технічне обслуговування має здійснювати той, хто виробляє машини, обладнання, прилади. З точки зору експортера цей принцип зумовлений двома обставинами: прагненням до закріплення на зарубіжному ринку та розширення подальшого експорту; необхідністю постійного відстежування залежності між ринковою вартістю обладнання та вартістю його обслуговування, а також тенденцій розвитку ринку. А імпортер, купуючи складні машинно-технічні вироби, в свою чергу, заінтересований мати справу в подальшому з однією фірмою, яка забезпечить безперебійну роботу обладнання.

2. Технічне обслуговування повинно охоплювати весь комплекс послуг, які виробник надає покупцеві для підтримання машин, обладнання, приладів в експлуатаційному стані. Це означає, що виробник не може обмежити споживача тільки поставкою запасних частин або діагностикою, а повинен надати весь комплекс можливих послуг для задоволення потреб споживача.

3. Виробник має забезпечити технічне обслуговування протягом усього терміну експлуатації поставлених машинно-технічних виробів. У технічній документації на обладнання для цього зазначаються терміни його нормативної експлуатації. Але якщо покупець експлуатує обладнання поза термінами його фізичного зношування та потребує запасних частин до нього, то виробник повинен поставити їх. Ціна запчастин у даному разі буде вищою за звичайну і терміни поставки довшими внаслідок того, що цей тип машин уже може бути знято з виробництва.

4. Послуги з технічного обслуговування повинні надаватися на високому якісному рівні як на національному, так і на зарубіжних ринках. Цей принцип є віддзеркаленням процесу глобалізації в світовій економіці і, відповідно, підвищення поінформованості споживачів і стандартизації їх вимог щодо якості обслуговування.

5. Система технічного обслуговування має сприяти підвищенню якості та поліпшенню технічних характеристик експортованих машинно-технічних виробів. Створюючи систему технічного обслуговування, виробник повинен передбачити надходження зворотної інформації від кінцевих споживачів щодо якості, конструктивних дефектів, слабких місць, цінових параметрів обладнання та його технічного обслуговування. Така інформація має бути повною, регулярною та об’єктивною, а її аналіз — сприяти виявленню повторюваних дефектів, недосконалостей технічних рішень, недоліків в експлуатації, що, в свою чергу, дозволить виробнику вчасно поліпшувати вироби та усувати дефекти.

Для реалізації цих принципів комплекс послуг і заходів з технічного обслуговування повинен складатися з таких базових елементів: вивчення особливостей експлуатації техніки в країні споживача; розробка та видання технічної документації і рекламної продукції мовою країни покупця або мовою третьої країни за погодженням сторін; підготовка фахівців для роботи в країні покупця та навчання місцевого персоналу; організація на зарубіжному ринку підприємств з технічного обслуговування (навчальних і гарантійно-консультаційних пунктів, станцій технічного обслуговування, ремонтних майстерень, складів запасних частин); забезпечення покупця запасними частинами в повному обсязі та у необхідні терміни.

У практиці міжнародної торгівлі склалися три провідні форми технічного обслуговування:

* безпосередньо виробником або через його філії в країні покупця;
* через посередницькі фірми (агенти, незалежні посередницькі фірми, змішані товариства);
* самим покупцем машин, обладнання, приладів; якщо таке обслуговування здійснюється самостійно, то покупець має право вимагати від продавця знижку в розмірі 1,5—5 % від вартості обладнання.

Вибір форми технічного обслуговування залежить від таких чинників, як вид машинно-технічної продукції, вид споживання (промислове або індивідуальне), відстань від виробника основного обладнання і запасних частин до зарубіжного ринку збуту, розмір фактичної та потенційної місткості ринку для даного виду продукції; рівень конкуренції на ринку збуту, структура діючої збутової мережі, товарна та цінова політика фірми-виробника на даному зарубіжному ринку.

Організації технічного обслуговування обладнання фірми-експортери приділяють значну увагу. При перспективності зарубіжного ринку великі експортери, як правило, спочатку провадять роботу з формування системи технічного обслуговування і тільки після цього починають поставку машин. Так, концерн «Scania» вихід на український ринок розпочав зі створення мережі станцій технічного обслуговування, а потім почались поставки вантажних автомобілів фірми.

*Забезпеченість машин та обладнання запасними частинами* є однією з суттєвих ознак конкурентоспроможності продукції фірми. Відсутність запасних частин або нерегулярність їх постачання породжує в імпортерів невпевненість у надійності машин та обладнання і, відповідно партнера, і призводить до скорочення обсягів експорту.

Запасні частини як товар відрізняються великою різноманітністю. Для фірми-виробника їх кількість сягає сотень і навіть тисяч номенклатурних позицій. Тому перед виробниками виникає проблема оптимізації номенклатури та обсягів випуску запасних частин. При цьому бажано виконати два протилежні завдання: максимально задовольнити потреби покупця та скоротити власні витрати на виробництво, уникнути затоварювання запасними частинами, які не знадобляться споживачеві. Практика показує, що основна частина продажів припадає на обмежену кількість запасних частин, тому метою системи технічного обслуговування є встановлення їх асортименту. Запасні частини поставляються доти, доки машина даної моделі перебуває в експлуатації, хоча з виробництва вона може бути знята 10—15 років тому. В загальній вартості машин і обладнання питома вага витрат споживача на запасні частини становить 3—10 %, залежно від типу обладнання, і з розвитком науково-технічного прогресу, наслідком яко­го є значне скорочення життєвого циклу машинно-технічної продукції, ці витрати мають тенденцію до зниження.

Поставки запасних частин можуть здійснюватися як один з елементів технічного обслуговування поставлених машин та обладнання, так і самостійні комерційні операції. Поставка запасних частин (крім гарантійного комплекту) може здійснюватися також на підставі:

* основного контракту на придбання машинно-технічної продукції;
* окремого договору на поставку запасних частин;
* укладання довгострокового контракту на поставку запасних частин протягом усього терміну експлуатації машинно-технічної продукції.

Ефективна організація забезпечення покупців запасними частинами передбачає відповідну *організацію складського господарства*. В міжнародній торгівлі запасними частинами найпоширенішою є така система побудови складського господарства. З цент­рального складу експортера запасні частини поставляються генеральним агентам у зарубіжні країни на умовах консигнації (склад генерального агента може працювати на кілька зарубіжних ринків). Зі складу генерального агента товар надходить на склади кількох субагентів (їх кількість залежить від розміру території країни-імпортера, місткості ринку, адміністративної структури тощо), а вже з них реалізується регіональним дилерам. При експорті машинно-технічних товарів широкого вжитку на складі генерального агента, як правило, знаходиться 70—90 % номенклатури запасних частин, у субагентів — 40—60 %, а у регіональних дилерів — 20 %.

**2.2 Торгівля машинно-технічною продукцією в розібраному вигляді.**

Особливості міжнародного поділу праці в останні десятиріччя зумовили прискорений розвиток торгівлі машинами та обладнанням у розібраному вигляді та створення за кордоном підприємств для їх складання. Найінтенсивніше цей процес розвивається в автомобільній промисловості (за оцінками експертів, питома вага автомобілів у розібраному вигляді та комплектуючих виробів на цьому ринку становить 40—50 %), у виробництві трак­торів, мотоциклів, електропобутових приладів, радіо- та електронної апаратури, сільськогосподарських та інших машин. Тож, з лінгвістичної точки зору, досліджувану форму торгівлі машинно-технічною продукцією точніше було б назвати торгівлею в незібраному вигляді, оскільки її метою є експорт/імпорт деталей, вузлів, комплектуючих певного товару для подальшого складання готового виробу.

Порівняно з продажем готової продукції торгівля у розібраному вигляді має певні переваги, а саме:

* можливість економії на транспортних витратах внаслідок того, що вузли і деталі перевозяться, як правило, в контейнерах (витрати на транспортування одиниці розібраного трактора майже в 2,5 раза менші витрат на доставку готової машини);
* використання переваг тарифної ескалації — готові машини та обладнання в усіх країнах обкладаються вищими ставками мита і митними зборами, ніж вузли та деталі до них;
* можливість експорту (імпорту) комплектуючих при забороні національними урядами імпорту (експорту) готової продукції (так виникло загальновідоме та вже обопільно вигідне «жовте складання» у торговельно-економічних відносинах Японії та країн Південно-Східної Азії);
* можливість створення за кордоном складального виробництва та розповсюдження експорту товарів на сусідні країни (уряди багатьох країн, що розвиваються, заохочують створення спільних підприємств на своїй території, оскільки це сприяє розвитку національної промисловості, підвищенню зайнятості населення, прискоренню науково-технічного прогресу).

Першим етапом є, як правило, просте складання, тобто укладання контракту, згідно з яким експортер поставляє повний комплект необхідних комплектуючих, а імпортер здійснює тільки складання готового виробу. Зібрана техніка вивозиться як у треті країни, так і в країни-постачальники комплектуючих і вузлів.

Розвинутішою формою складального виробництва є *прогресивне складання*, яке передбачає сприяння експортера імпортеру в поетапній організації власного виробництва окремих деталей з тим, щоб протягом певного терміну повністю перейти до самостійного випуску готової продукції. Сприяють розвитку прогресивного складання переважно уряди країн, що розвиваються, з метою створення власної промисловості та подолання залежності від постачальників. Проте, незважаючи на те, що питома вага національних виробів справді збільшується (прогресує), це, як правило, прості, другорядні комплектуючі, а складні вузли та деталі продовжують виробляти та поставляти експортери.

Відповідно до угоди про прогресивне складання експортер бере на себе зобов’язання надати імпортеру ліцензію на готову продукцію та ноу-хау на виробництво деталей і вузлів, підготувати проект підприємства та проект організації виробничого процесу, поставити основне та допоміжне обладнання для виробництва продукції, регулярно забезпечувати вузлами та деталями для складання кінцевої продукції. Такі угоди можуть також містити домовленості щодо здійснення постачальником авторського нагляду за будівельно-монтажними та пусконалагоджувальними роботами на об’єкті, інформування імпортера про всі конструктивні поліпшення та вдосконалення технології виготовлення товару. За специфікою взаємодії суб’єктів угоди прогресивне складання слід вважати торгівлею за кооперацією.

Крім достатньо значних витрат на організацію складального виробництва, торгівля продукцією в розібраному вигляді має певні складнощі організаційно-технічного характеру:

* продукцію складання слід технологічно поділити на такі деталі та вузли, складання яких відповідатиме техніко-технологіч­ній базі та рівню кваліфікації робітників на зарубіжному ринку;
* вузли та деталі повинні мати високий ступінь стандартизації та уніфікації, а також бути якісними, щоб усунути етап їх доопрацювання;
* поставка комплектуючих має бути чітко організована (графік комплектних поставок узгоджується зі штрафними санкціями при порушенні термінів поставки);
* розміри складських запасів вузлів і деталей повинні бути розраховані оптимально, щоб не створювати надлишкових запасів або, навпаки, не організовувати щоденну поставку, що позначиться на розмірі транспортних витрат.

Підписанню контракту на поставку вузлів і деталей для подальшого складання передує, як правило, укладання угоди з національною фірмою країни імпортера або дочірньою фірмою експортера, яка має бути заснована в країні імпортера до початку будівництва складального підприємства. По завершенні будівництва підприємства або підготовки до виробництва існуючих у країні імпортера потужностей укладається контракт на поставку деталей і
вузлів. Поставки продукції в розібраному вигляді можуть здійснюватися як за контрактами купівлі-продажу, так і на умовах консигнації, а реалізація продукції складального підприємства — одночасно за трьома напрямами: поставка готової продукції продавцю вузлів і деталей (як у рахунок оплати вартості будівництва, так і на комерційній основі); поставка готової продукції споживачам на внутрішньому ринку; поставка продукції на експорт у треті країни.

В Україні на умовах торгівлі в розібраному вигляді працює кілька підприємств: на автомобільному заводі в Кременчузі створено спільне підприємство з випуску вантажівок моделей «дейлі» та «єврокарго» з туринською фірмою «IVECO»; в Сімферополі збираються російські автомобілі ГАЗ-24, 31. Проект співробітництва Запорізького автомобільного заводу та «DAEWOO-Motors» також передбачав прогресивне складання. У 1995 р. в польському місті Лодзь на підприємстві «Даміс» було налагоджено складання українських автомобілів «Таврія».

**2.3 Торгівля комплектним обладнанням**.

Стрімкий розвиток торгівлі комплектним обладнанням в останні десятиріччя пов’я­заний з виникненням і функціонуванням такої нової сфери товарного обігу, як ринок комплектних об’єктів, під якими розуміються промислові або інші підприємства в цілому, окремі цехи, установки та агрегати, що утворюють закінчений технологічний комплекс або його самостійну частину. При цьому комплектним обладнанням вважається набір органічно пов’язаних єдиним технологічним процесом машин та обладнання, що забезпечують випуск готової продукції або завершують технологічну стадію. До поняття «комплектні поставки» входить: комплекс дослідницьких і проектно-пошукових робіт, пов’язаних зі спорудженням комплектного об’єкта або наданням технічного сприяння в про-
ектуванні; поставка машин і матеріалів для будівництва об’єкта, а також технологічного обладнання; передача ліцензій і ноу-хау; здійснення авторського нагляду, технічного керівництва монтажними роботами, наладкою, гарантійними випробуваннями та пуском об’єктів в експлуатацію.

Останнім часом частка поставок комплектного обладнання в загальному обсязі світового експорту машин та обладнання перебувала на рівні 10—15 % і, за прогнозами фахівців, у майбутньому експорт комплектного обладнання збереже своє значення як для індустріально розвинутих країн, уряди яких стимулюють такий експорт, так і для країн, що розвиваються, заінтересованих у подоланні в найкоротші терміни економічного і технічного відставання.

У сучасній практиці торгівлі комплектним обладнанням використовуються такі форми угод, як:

* поставки розрізненого комплектного обладнання;
* будівництво об’єктів на умовах «під ключ»;
* будівництво об’єктів на компенсаційній основі;
* будівництво об’єктів на умовах «під готову продукцію» («продукція в руки»);
* будівництво об’єктів на умовах «ринок у руки»;
* закупки комплектного обладнання та будівництво об’єктів на умовах «БОТ».

Поставки *розрізненого комплектного обладнання* залежно від характеру та обсягу наданих послуг можна поділити на два умовні рівні. До першого, спрощеного, рівня належать поставки на базисних умовах «EW», «FOB», «CAF» або «CIF». У даному разі розрахунки за контрактом можуть здійснюватися з оплатою товару готівкою, з поділом платежів відповідно до етапів виконання робіт. На відміну від торгівлі готовими машинно-технічними виробами, в контрактах на поставку окремого комплектного обладнання передбачено виконання обмеженого обсягу проектних робіт та, якщо необхідно, модельних випробувань з передачею їх результатів замовнику. При вищому рівні зобов’язань постачальника комплектного обладнання обсяг наданих послуг значно збільшується, а їх характер ускладнюється. Такі зобов’язання включають різноманітні інжинірингові послуги — проведення шеф-мон­тажних, монтажних робіт, пусконалагоджувальних випробувань обладнання та об’єктів у цілому тощо. В обох варіантах загальна координація та управління ходом робіт залишаються за замовником, який за окремими контрактами залучає різні фірми та організації до виконання певних видів робіт або поставок. Тому при цій формі торгівлі комплектним обладнанням його експортери не несуть юридичної та матеріальної відповідальності за спорудження об’єкта в цілому.

Поставки комплектного обладнання *на умовах «під ключ»* передбачають спорудження та передачу на свій ризик об’єкта однією стороною (підрядником) іншій стороні (замовнику), яка має прийняти цей об’єкт та сплатити за нього обумовлену ціну. При цьому постачальник несе всю юридичну та матеріальну відповідальність за введення в дію повністю завершеного об’єкта після всіх необхідних технічних і технологічних випробувань. Відповідальність замовника полягає в створенні необхідних умов для будівництва та забезпечення, якщо необхідно, спорудження об’єк­тів інфраструктури будівництва, постачання будівельних матеріа­лів національного виробництва й організації набору підсобної робочої сили.

Для виконання своїх зобов’язань постачальник (експортер) може залучати інші юридичні та фізичні особи на субпідрядних умовах або кооперуватися з іншими фірмами, утворюючи консорціум, учасники якого пов’язані між собою взаємними зобов’язаннями, а перед замовником — солідарною відповідальністю.

Поширеною формою розвитку торгівлі комплектним обладнанням є *компенсаційні угоди*, які передбачають поставки комплектного обладнання та технологій на умовах довгострокових кредитів, розрахунки за які здійснюються поставками готової продукції з побудованих об’єктів або інших підприємств. Як і в контрактах на поставку комплектного обладнання на умовах «під ключ», перевагою для замовника при укладанні компенсаційної угоди є можливість використання місцевої сировини, матеріалів і робочої сили, що, як правило, зменшує витрати. Разом з тим усі можливі ризики, пов’язані з визначенням вартості проекту, організацією та підсумками виконання робіт, повністю лягають на замовника.

У багатьох випадках, особливо для замовників з країн, що розвиваються, є недостатнім отримання нової техніки та технології у вигляді готового об’єкта через те, що нестача власних кваліфікованих кадрів призводить до неможливості ефективного використання побудованих підприємств. Тому в цих країнах поши­рені угоди на будівництво об’єктів на умовах *«під готову продук­цію»*. Порівняно з контрактами на умовах «під ключ» в угоди «під готову продукцію» додатково включаються пункти стосовно підготовки місцевого персоналу замовника та освоєння ним технічних і управлінських навичок, придбання технічних і комерційних ноу-хау, доведення роботи об’єкта до гарантованих параметрів і вихід на проектну потужність.

Угоди «під готову продукцію» передбачають повну відповідальність постачальника за проектні рішення на всіх стадіях спорудження об’єкта. Важливим є заключний етап передачі об’єкта замовнику, терміни якого обмежуються узгодженою заздалегідь датою (або періодом після завершення будівництва). Виникаючі після закінчення цього періоду витрати на підготовку персоналу замовника поділяються, як правило, між учасниками угоди відповідно до обумовленого співвідношення, а іноді повністю оплачуються експортером.

Ще ширший спектр обов’язків і відповідальності постачальників (експортерів) виникає при укладанні угод *на умовах «ринок у руки»*. Сама назва цього типу угод вказує на те, що постачальник не тільки будує об’єкт, а й забезпечує збут продукції цього підприємства, організовуючи маркетингову діяльність.

Загострення конкурентної боротьби між фірмами промислово розвинутих країн та суттєве погіршення валютно-фінансового стану більшості країн, що розвиваються, зумовили появу на початку 80-х років ХХ ст. такого типу закупок комплектного обладнання, як будівництво об’єктів *на умовах «БОТ»* (від англ. *build* *operate* *transfer* — будувати, експлуатувати, передавати). У широкому розумінні ці угоди означають залучення зарубіжних інвесторів у формі міжнародного консорціуму до фінансування проекту, а також до проектування, поставок обладнання, виконання будівельно-монтажних робіт, експлуатації та обслуговування об’єкта під гарантію уряду щодо придбання виробленої ним продукції протягом 10—15 років за цінами, що забезпечують відшкодування витрат на отримання встановленого прибутку учасників проекту. По закінченні обумовленого терміну об’єкт пере­ходить у власність національного замовника без будь-яких додат­кових платежів з його боку.

Головною особливістю угод «БОТ» є право приймаючої країни інвестувати певну частину своїх капіталів у створення спільного підприємства з будівництва та експлуатації об’єкта. Такий проект виконується на умовах «під ключ» за твердою ціною, хоча всі ризики, пов’язані з виникненням форс-мажорних обставин під час будівництва та експлуатації об’єкта, приймає на себе національний уряд в особі його спеціалізованих установ. Платежі за продукцію, що випускається, та послуги, що надаються, здійснюються у тих само валютах, в яких залучались кошти на будівництво об’єкта.

Заінтересованість продавця в цій формі співробітництва ґрунтується на знанні рівня доходу, який визначається заздалегідь, а покупця — на отриманні повністю готового об’єкта. Сама ідея «БОТ» містить такі переваги, як залучення приватного місцевого та іноземного капіталу до здійснення проектів, придбання передової техніки, технології, сучасних методів організації та управління виробництвом, поліпшення платіжного балансу держави. При будівництві об’єктів на умовах «БОТ» в одному центрі зосереджені функції замовника та підрядника, що дозволяє досягти розумних компромісів між проектними рішеннями та можливостями їх практичного здійснення, оптимізувати організацію та управління роботами і тим самим забезпечити підвищення продуктивності праці, скоротити терміни і витрати на будівництво. Поєднання виробничих, експлуатаційних та обслуговуючих функцій у межах консорціуму стимулює пошук найраціональніших підходів до їх виконання з метою отримання максимального прибутку від діяльності побудованого об’єкта.

Серед недоліків цієї форми угод фахівці зазначають такі:

* отримання замовником у своє розпорядження відносно зношеного обладнання (після 10—12 років експлуатації);
* неможливість компенсації замовником додаткових витрат, що можуть виникнути внаслідок власних помилок, припущених на будь-якій із стадій здійснення проекту, що потребує значних витрат і часу на техніко-економічне обґрунтування проектів;
* необхідність прийняття на себе постачальниками комплектного обладнання ризиків, пов’язаних зі скороченням реальної вартості грошових коштів, що переводяться за кордон, через коливання валютних курсів і довгостроковості таких угод;
* необхідність міждержавного узгодження системи переказу компенсаційних відрахувань з країни в країну.

Незважаючи на це, контракти на поставку комплектного обладнання дають переваги як експортерам, так і імпортерам. Так, фірма-експортер комплектного обладнання сама займається комплектацією обладнання для забезпечення технологічного процесу об’єкта, а тому має можливість розширити номенклатуру обладнання, що експортується. Будівництво про­мислових об’єктів пов’язано з широким комплексом консультаційно-інжинірингових послуг, продажем супутніх ліцензій і ноу-хау, систематичними поставками значних обсягів запасних частин після введення об’єкта в експлуатацію, що надає експорту постачальника стабільного характеру, поліпшує його структуру та підвищує ефективність.

Закупівля комплектного об’єкта забезпечує певні переваги і замовнику. Для організації самостійного будівництва об’єкта необхідне створення науково-дослідних організацій (здатних провести дослідження та розробку технологій), спеціальних проектних інститутів і конструкторських бюро, а також відповідних навчальних закладів, що потребує як матеріальних витрат, так і часу. Закупивши у компетентної фірми комплектне обладнання та обумовивши у контракті надання нею технічної допомоги в підготовці місцевих кадрів, замовник у досить короткі терміни отримує обладнаний новітньою технікою об’єкт та необхідні кадри для його експлуатації. Крім того, закупівля комплектного обладнання та об’єктів може сприяти зниженню загальних валютних витрат держави за рахунок включення урядами імпортуючих країн в умови укладання контрактів положення щодо розподілу поставок із замовником, що дає останньому можливість виготовляти на своїх підприємствах частину обладнання, як правило, нескладного чи допоміжного, а також поставляти частину будівельних матеріалів для створення комплектного об’єкта.